

PromoHelper

Все лучшие рекламные компании в одном месте

Краткое описание проекта

Проект PromoHelper создает сервис-агрегатор медийных и креативных агентств, помогающий компаниям с малым и средним бюджетом решать рекламные и маркетинговые задачи при помощи инструментов поиска агентств по ключевым характеристикам на единой платформе.

Проблема и решение

Проблема

- Небольшие маркетинговые и рекламные агентства и их заказчики тратят много ресурсов на поиск друг друга. Небольшие медийные агентства не попадают на глаза потенциальным заказчикам.

Как проблема решается сейчас?

- Компания-заказчик находит в интернете агентства и каждому в отдельности рассылает ТЗ. В первую очередь, находятся большие медийные холдинги с высоким ценником. Тратится много времени на переговоры.
- Небольшие маркетинговые агентства работают с теми компаниями, которые их уже знают и продвигаются через сарафанное радио.

Кто испытывает эту проблему?

- Компании: небольшие маркетинговые и рекламные агентства и их заказчики

Главное преимущество решения для потребителя

- Сокращение транзакционных издержек

Конкуренты

Сайт AllAdvertizing предоставляет рейтинги рекламных агентств в разных городах и лучшие портфолио

<http://www.alladvertising.ru/moscow/>

Потребители и рынок

- Клиентские сегменты:
 - небольшие маркетинговые и рекламные агентства
 - компании-заказчики рекламных и маркетинговых услуг
- В 2017 году объем рынка маркетинговых услуг в России составил 103 млрд.руб, а рынок маркетинговых коммуникаций - 730-750 млрд.руб.

Бизнес-модель

Модель агрегатора: web-сайт с личными кабинетами для представителей агентств и заказчиков

Монетизация:

- До набора критической массы пользователей – комиссия со сделок
- Далее - подписка + покупка расширенного функционала

Как планируем продавать?

- Договариваемся с агентствами о размещении на сайте, находим компании, нуждающиеся в их услугах, приглашаем воспользоваться нашим сервисом

Как планируется удерживать конкурентное преимущество?

- За счёт большой клиентской базы

Продвижение проекта

- Каналы: прямая рассылка, SEO-продвижение сайта
- Бюджеты: 50 000 рублей (создание и продвижение сайта), основное привлечение клиентов - вручную
- Сроки: первая транзакция через месяц

Команда проекта



Алёна Гурылёва
бренд-менеджер

2015 – 2017 Junior brand manager,
Nestle Uzbekistan

- разработка новых продуктов
- разработка маркетинговой стратегии
- подборка наиболее оптимальных каналов коммуникации
- PR поддержка



Виктория Дерипасская
менеджер проекта

2017 – Альфа-Банк, стажёр
аналитик
2017 – Radar, marketing consulting,
ассистент руководителя проектов

- маркетинговые исследования
- анализ данных
- ведение проектов
- общение с заказчиками
- подготовка коммерческих предложений



Мария Казакова
продакт-менеджер

2014 - 2017 – Генеральские
колбасы, бренд менеджер
2013 - 2014 – Генеральские
колбасы, продакт-менеджер
2013 – Генеральские колбасы,
менеджер по маркетингу

- разработка продуктов
- конкурентный анализ
- брендинг
- реклама

Команда проекта



Денис Самодуров

Full-Stack программист

2017 – 2018 – Альфа-Банк,
ведущий разработчик
2016 – Альфа-Банк, стажер-
разработчик
2016 - Nekki, стажер-разработчик

- Java
- Spring, Spring Boot
- JavaScript, React
- C++
- Oracle. SQLite, MySql



Альбина Гималетдинова

Full-Stack программист

2017 – 2018 CardsPro, младший
программист
2016-2017 Vestbery, младший
программист
2015-2016 Прогноз, стажер-
разработчик

- Java
- Spring
- Groovy, Python,
- Postgresql, docker

Контакты

Дерипасская Виктория Вадимовна

+7 (916) 438-52-29

deripasskayaviktoria@mail.ru

ХИМИЯ В ШКОЛЕ

vk.com/redoxlearn

Были проблемы?

vk.com/redoxlearn

Позиционирование:

**Химики МГУ для будущих
ХИМИКОВ**

vk.com/redoxlearn

Школа
дополнительного
образования



vk.com/redoxlearn

РЫНОК

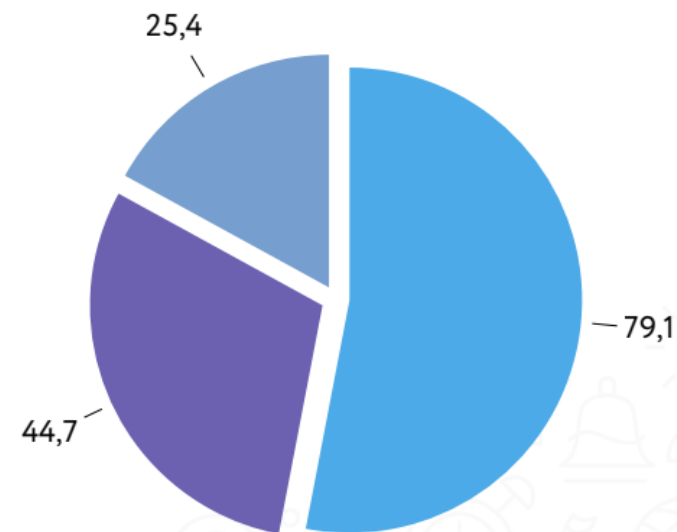
Объем рынка дополнительного школьного образования

Онлайн

149,2 млрд руб.

Общий объем рынка

- Доля репетиторства
- Доля услуг школьных учителей
- Доля курсов



2016 год

3,6 млрд руб.

Онлайн 2,7%



2021 год


10,1 млрд руб.

Онлайн 6,8%

источник: http://www.ewdn.com/files/russian_edtech_part1.pdf

vk.com/redoxlearn

21 человек

X30


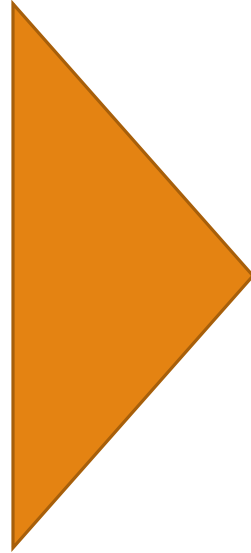
Сейчас

583
человека

Аудитория

60%

10-11 класс

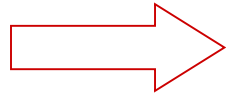


70%

Собираются сдавать Химию

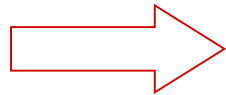
Развитие 2018 год

277
человек

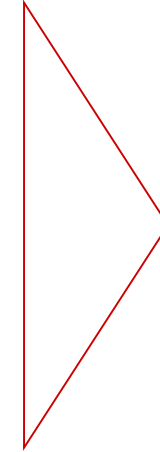


580
человек

Химия



+ Матем
+ Биология



30к
человек

+5
предметов

апрель '18

май '18

Октябрь '18

Развитие 2018 год



Бизнес модель

Занятия

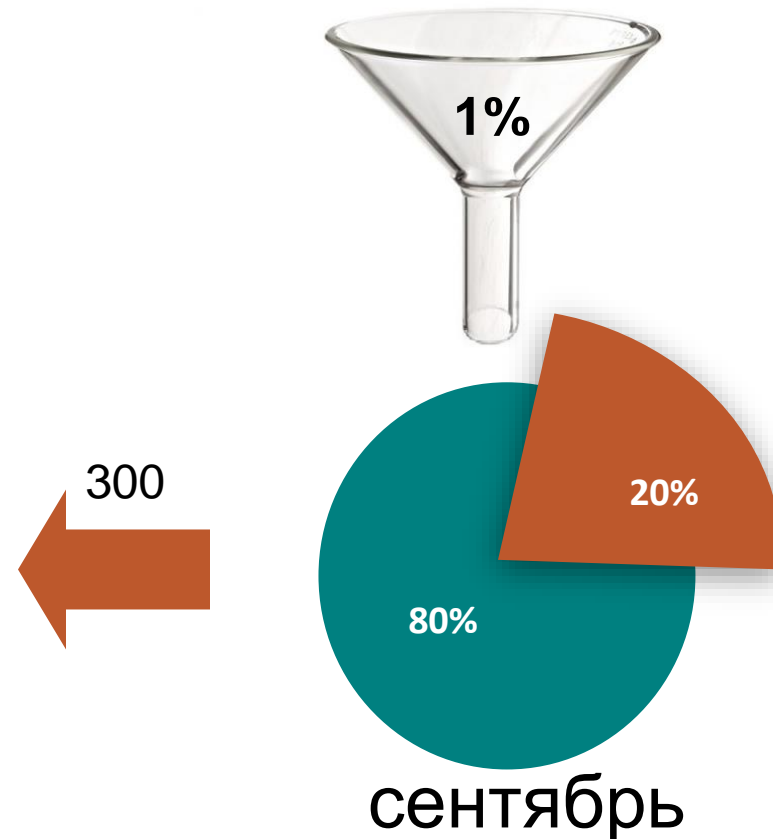
1500 руб / 45 мин = 100К РУБ

Онлайн

750 руб / 45 мин = 170К РУБ

ИТОГО = 270К РУБ В МЕСЯЦ

Аудитория 30 000



vk.com/redoxlearn

Нужно

50 000руб.

- Вырасти в 30 раз

Александр
Никифоров



Продукт и методика

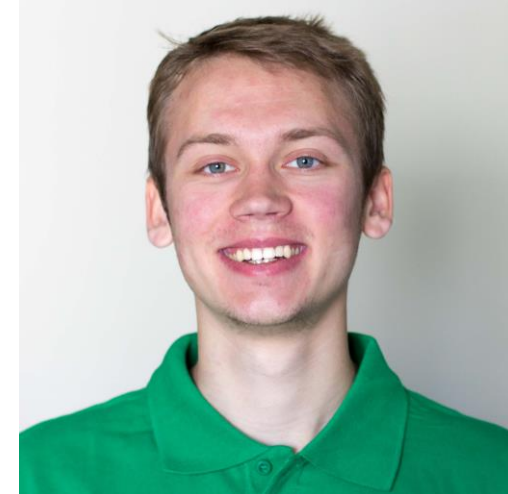
Никифоров Александр
Химический ф-т МГУ, 5 курс. Сотрудник ХФ.
Ведущий ДХ, главный по спорту на химфаке .
Капитан сборной по волейболу.
Олимпиадник.
Преподаватель олимпиадных и школьных курсов. Более 45 учеников.

Александр
Семашко



Маркетинг и продажи

Химический факультет МГУ,
Высшая школа бизнеса МГУ,
командир стройотряда 2015,
project manager КТ-центр 2017,
Преподаватель более 30 учеников (2013- настоящее время),
vision manager 2017 партнёр.



Александр Сафонов
Project consulting
Button Wallet

RedOxlearn@gmail.com
vk.com/redoxlearn

+7 910 466 8468
Команда

Приложение: Каналы Рекламы

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	CPM (?)	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
<input type="checkbox"/>	RedOx Интенсив ЕГЭ, ОГЭ Химия 2018 (кроме москвы)	⏸	<u>42.00 ₹</u>	<u>200 ₹</u>	<u>Не задан</u>	1 088.79 ₹	31 579	698	2.210 %	1.55 ₹
<input type="checkbox"/>	RedOx Интенсив ЕГЭ, ОГЭ Химия 2018	■	<u>40.00 ₹</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	0.00 ₹	0	0	0.000 %	0.00 ₹
<input type="checkbox"/>	RedOx Интенсив ЕГЭ, ОГЭ Химия 2018 (Москва)	■	<u>30.00 ₹</u>	<u>180 ₹</u>	<u>Не задан</u>	752.25 ₹	13 917	301	2.163 %	2.49 ₹
Всего						1 841.04 ₹	45 496	999	2.196 %	1.84 ₹



vk.com/redoxlearn

RaveUp

организация мероприятий полного цикла

Краткое описание проекта

Проект Rave – Up создает удобный сервис, помогающий студентам, новобрачным, именинникам и всем желающим решить проблему организации мероприятий при помощи объединения всех этапов организации.

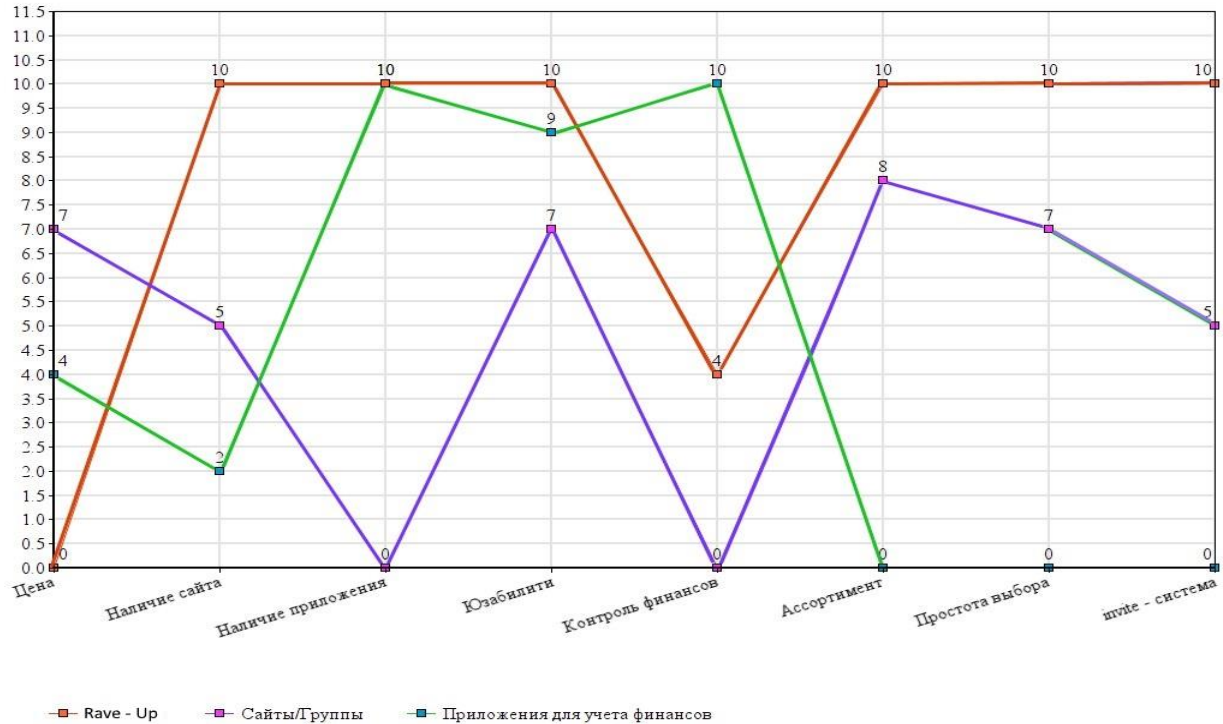
Проблема и решение

На данный момент не существует единой базы помещений для проведения мероприятий и удобного сервиса для приглашения гостей, сбора денежных средств и решения иных организационных вопросов.

Косвенными конкурентами являются сайты по аренде жилья, группы во Вконтакте “Посуточная аренда коттеджей, квартир” и др., приложения для организации финансовых вопросов, однако, они решают данную проблему частично.

С данной проблемой в той или иной мере сталкивались выпускники школ и университетов, именинники и др.

Проблема и решение



Проблема и решение

Основные преимущества проекта:

1. Самый широкий выбор коттеджей (квартир, помещений)
2. Возможность собирать деньги за мероприятие с участников (Общий банк)
3. Invite – система (как в Telegram) приглашение по ссылке
4. Регистрация посредством социальных сетей
5. Карта расположения домов
6. Возможность просматривать коттеджи (арендуемые помещения) в виртуальной реальности (3D панорам)
7. Карта ближайших магазинов (время работы)
8. Портфель закупок (планирование закупок)
9. Конкатенация портфеля с приложением “Крокодил” для закупок
10. Возможность организовывать публичные мероприятия
11. Листинг проводимых мероприятий
12. Живые отзывы об арендуемых помещениях
13. Оповещение об акциях и скидках

Конкуренты

“+” конкурентов:

- Знакомая интуитивно понятная площадка (для групп)
- Наличие фотоальбомов (группы, сайты)
- Отзывы
- Огромный функционал (финансовые приложения)

“-” конкурентов:

- Отсутствие общей базы (группы, приложения)
- Отсутствие дизайна, usability интерфейса (приложения)
- Фальшивые отзывы
- Недостаточно информации об арендуемых помещениях
- Завышенные наценки
- Отсутствие общей экосистемы
- Огромный функционал (финансовые приложения)

Плюсы проекта по отношению к конкурентам

- Общий интерфейс на все приложения
- Общая база
- Уникальные пользователи – арендодатели
- Легкость управления финансов
- Легкость в организации мероприятий
- Истинные отзывы

Доли конкурентов

- Группы во Вконтакте: ~93% пс
- Сайты по аренде: ~5% пс
- Различные сервисы: ~2% пс

Потребители и рынок

B2B сегмент:

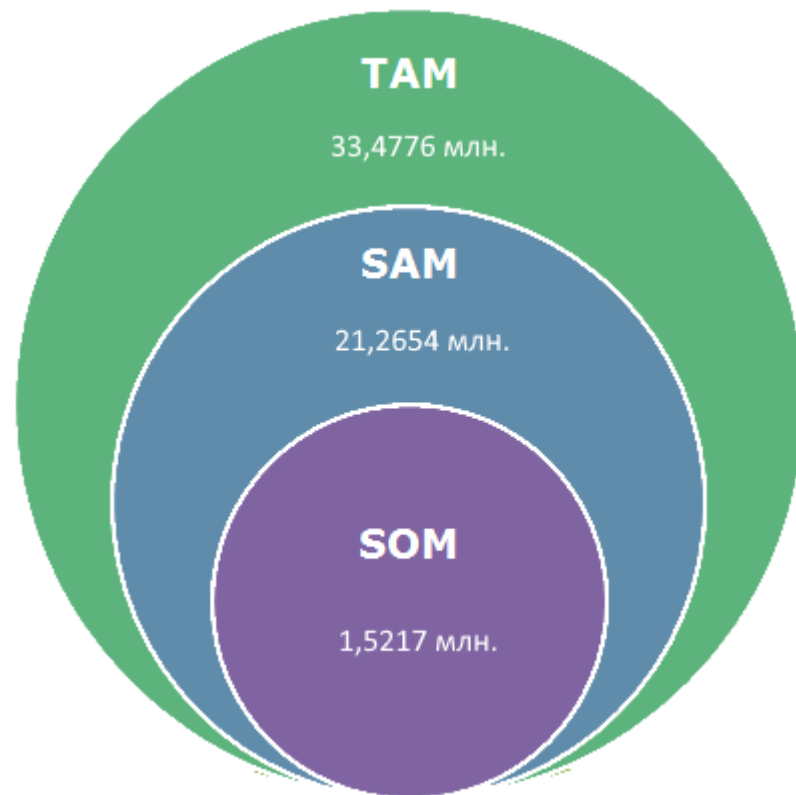
- Партнерские программы с компаниями, занимающимися ведением мероприятий; со службами доставки еды; с таксопарками города

B2C сегмент:

- Выпускники школ, университетов, других учебных заведений (18 – 26 л.)
- Свадьбы (22 – 39 л.) по данным gsk.ru/ - федеральная служба государственной статистики
- Дни рождения, юбилеи, встреча одноклассников (25 – 50 л.)

TAM SAM SOM

TAM - общий объём целевого рынка
SAM - доступный объём рынка
SOM - реально достижимый объём рынка



Бизнес-модель

- Наценка на стоимость арендуемого помещения от прямого арендодателя
- Контекстная, интегрируемая реклама
- Реклама предприятий на геокарте на сайте (магазины, бары)
- Реклама услуг Такси, Службы доставки и др.

Планирование продаж

- строим сами систему продаж
- используем сети партнера

Удержание ЦА

Максимальная лояльность к клиентам, удобный интерфейс и создаваемое УТП позволит нам удерживать клиентов и привлекать все больший интерес к проекту.

Продвижение проекта

- SEO – для веб сайта
 - Долговременное продвижение
 - Бюджет: 15 000 р / мес.
- SMM – Vk.com, YouTube.com, Instagram.com
 - От 3 до 6 месяцев
 - Бюджет: 20 000 р / мес.
- Сарафанное радио
 - От 1 месяца
 - Бюджет: 0
- Таргетированная страница статей на актуальные темы
 - От 3 месяцев
 - 10 000 р / мес.

Необходимая команда

Ключевые члены команды:

- CEO
- SMM
- Manager
- Front-end & Back-end developers
- Content manager
- Seller

Ментор:

- Григорян Карен Альбертович

Текущая команда

- CEO & Seller: Гайнуллин Камиль

Опыт: работа над стартап проектами, создание веб студии, коммуникации и работа с клиентами.

- Manager & SMM: Закиров Амир

Опыт: работа с группами и страницами в соц. сетях, организация мероприятий развлекательного характера, контактирование с арендодателями.

- Front-end & Back-end developer: Мурзин Алмаз

Опыт: разработка индивидуальных проектов в ICL (3 года)

- Ментор: Григорян Карен Альбертович
- Ментор экономических вопросов: Мокичев Сергей Дмитриевич

Контакты

- Гайнуллин Камиль Ильясович, +7 987 275 36 17, 1k6j01@gmail.com
- Закиров Амир Рамилевич, +7 999 156 77 46, 778275@gmail.com

Dayoff

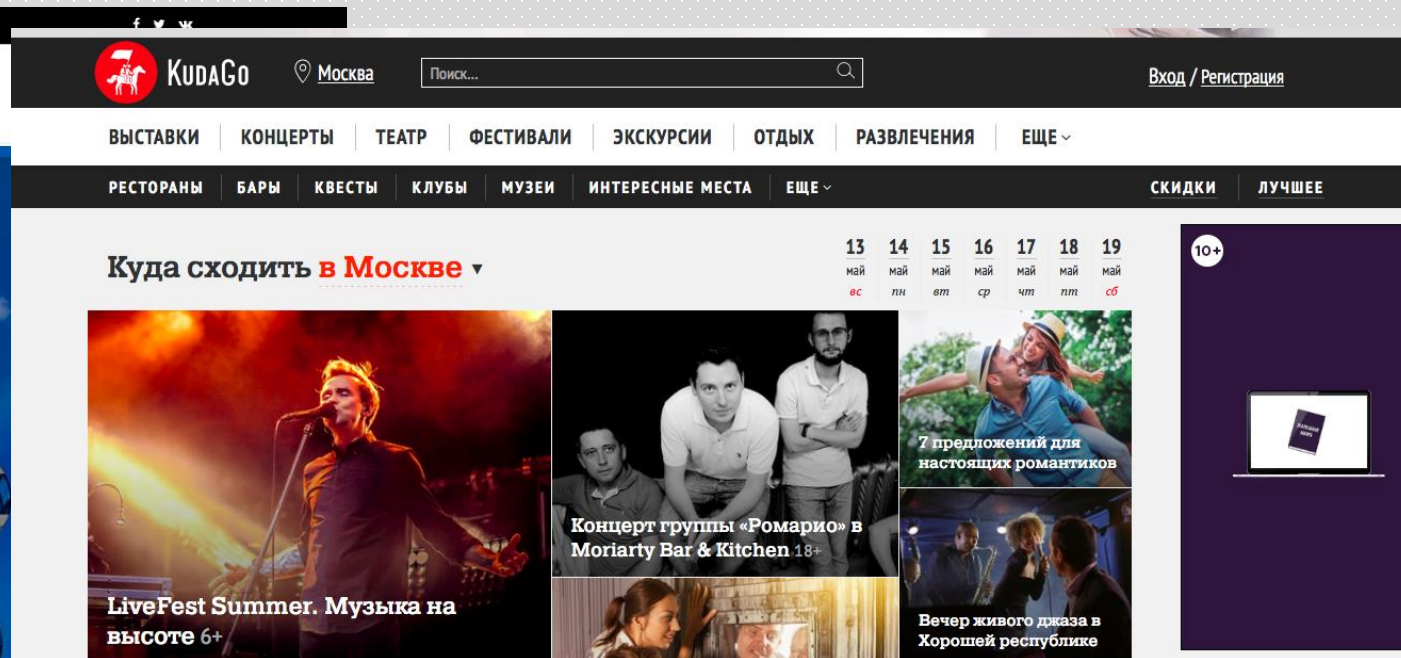
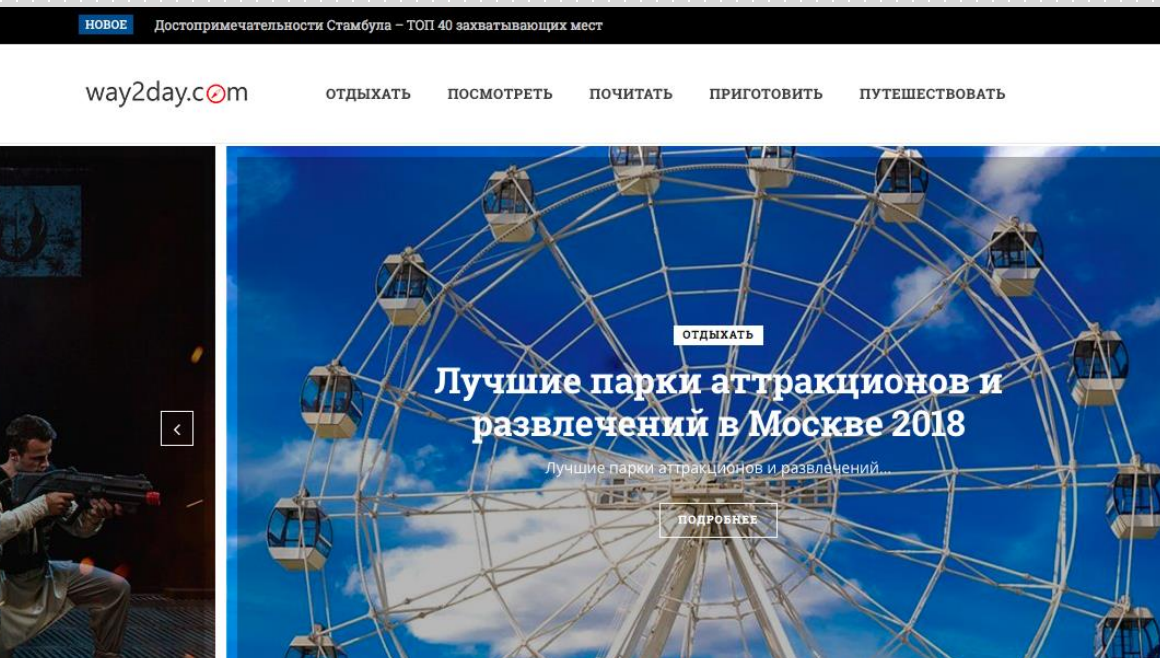
Персонализированные советы, как провести время
Dayoff.pw*

*Сайт пока работает в тестовом режиме без основных функций

Конкуренты:

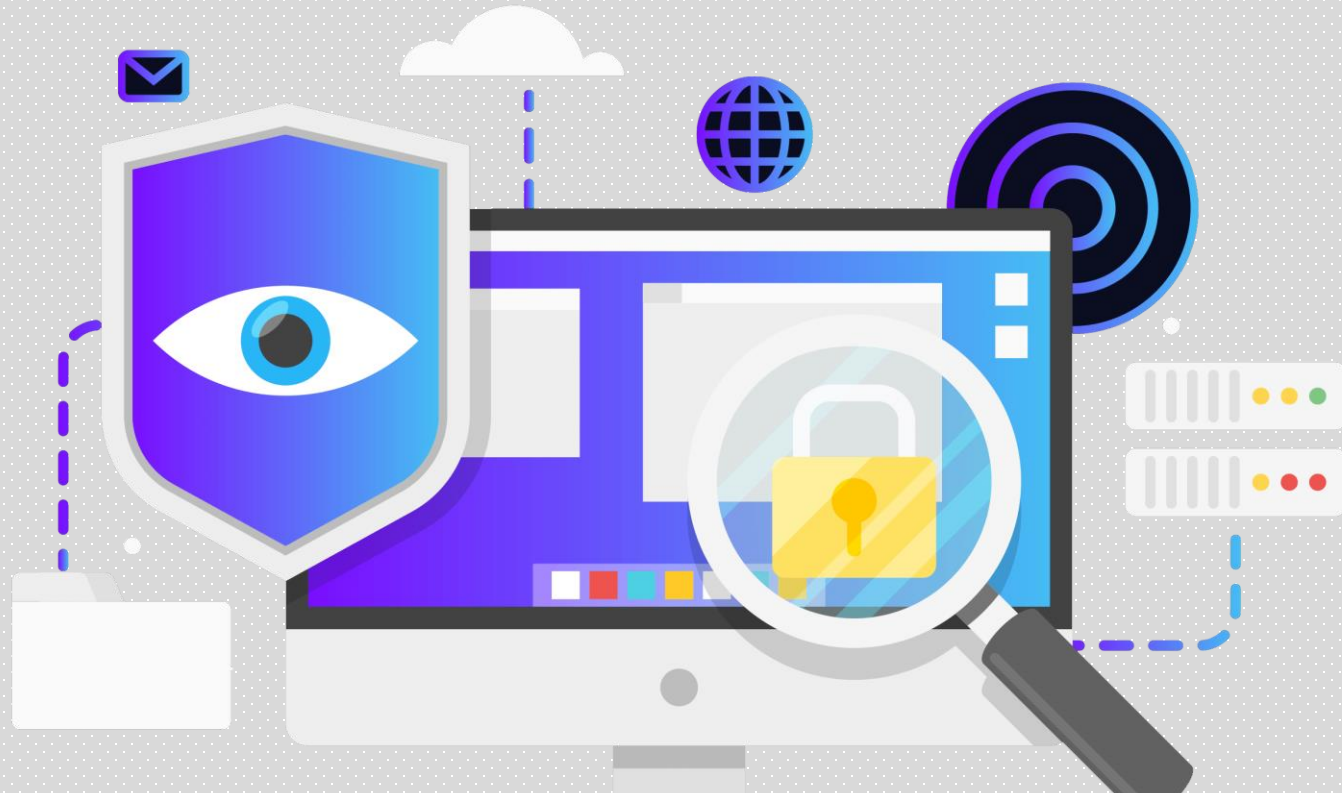
Пользователю трудно найти интересное событие среди десятков вариантов

Нет персонализации



Робот подскажет, чем заняться

Мы предлагаем пользователю пройти короткий тест из 5 вопросов, собираем информацию из соц сетей, его активность на сайте, после чего выбираем наиболее подходящие для него мероприятия и места



Робот подскажет, чем заняться

Поиск...

Концерты Выставки Фильмы Экскурсии Необычное Случайное

Что вам интересно?

- Тихо посидеть с друзьями
- Гулять в необычно месте
- Хлеба и зрелищ
- Культурно обогатиться
- Я не знаю

Далее



MVP

Анализ:

- Данных опроса
- Групп вконтакте у пользователя
- Активности в сервисе



Вам подойдут



Выставка

Выставка «Древний Египет. Ностальгия по вечности»
Египетский жрец в одном из диалогов Платона назвал эллинов детьми по сравнению с хранящими древние предания египтянами. И действительно, Египет был источником, из которого черпали мудрость и греки, и римляне, и жители средневековой Европы.



Прогулка

Коломенское — особое место для любого знатока московской истории. Заповедник русского зодчества, бывшая летняя царская резиденция, а также территория, которая будоражит воображение посетителей удивительными тайнами, а также привлекает к себе внимание исследователей русской культуры и всех, кто не может устоять перед сверхъестественным.



Экскурсия

Одна из ведущих киностудий России и Европы приглашает посетителей погрузиться в мир кинематографа. Вы познакомитесь с легендарным прошлым «Мосфильма» и узнаете о некоторых современных проектах. Прогулка по съёмочным площадкам пройдёт в компании опытных экскурсоводов.

Развитие проекта

13.05
Создание дизайна

23.05
Создание MVP с
основными
функциями

18.05
Подключение баз
данных с
мероприятиями к тесту

10.06
Начало тестирования
на платном трафике

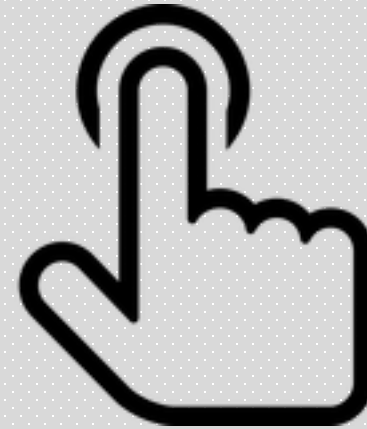
30.05
Анализ соц сетей
пользователя



Доходы



От 10000 р.
за спонсорский контент

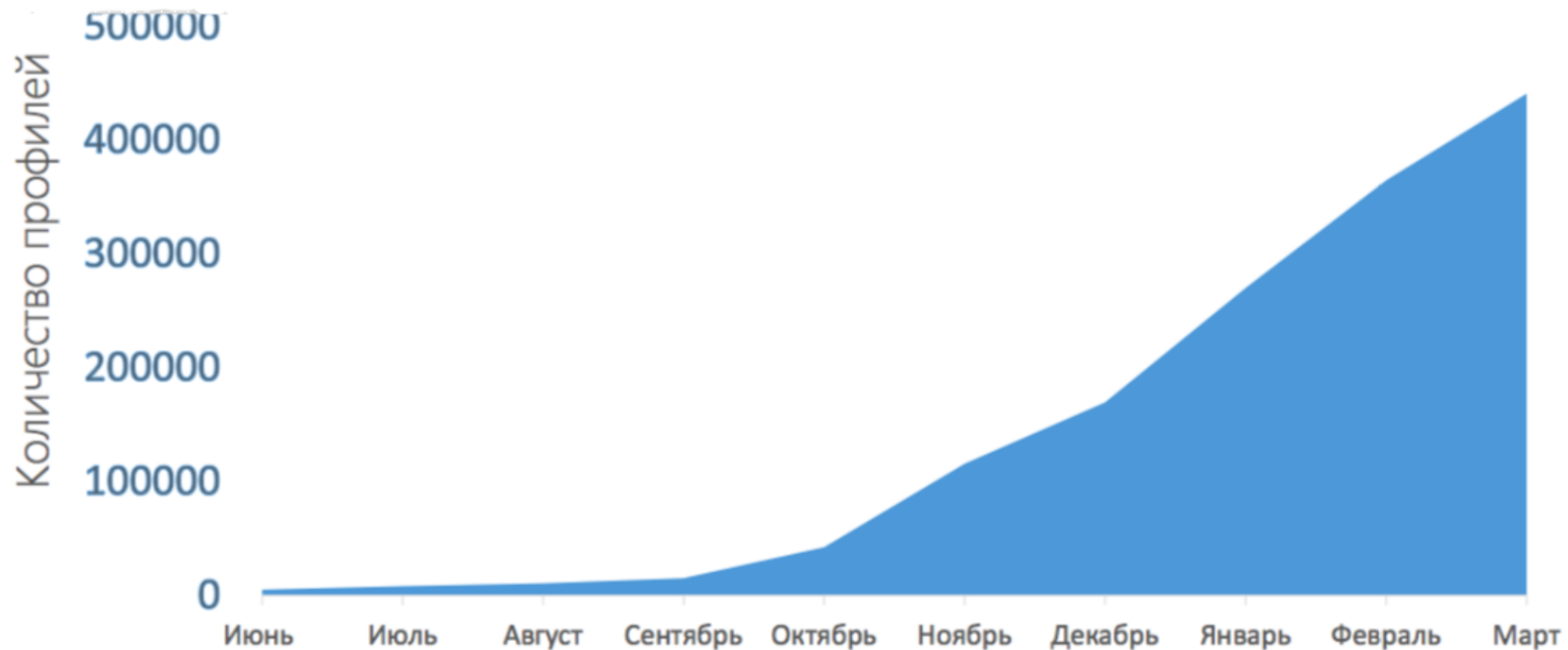


10-50 рублей за клик

15 статей и 400 тыс. пользователей=300-800 тыс. р/мес

8 000 000 используют интернет в Москве

База профилей.



Инвестиции

150 тыс. р. :

- **40 тыс. р. разработка приложений IOS и Android на фрилансе.**
- **60 тыс. р. Доработка алгоритма** выбора подходящих событий и анализа пользователей вместе с фрилансерами.
- **50 тыс. р. Маркетинг** (около 8000 переходов на наш сайт) Без агентства, оплата только за клики и ссылки для SEO

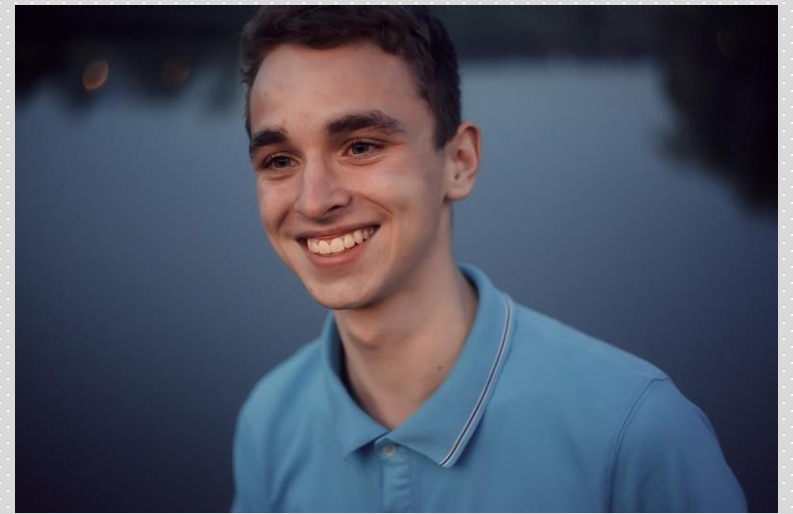
Команда



Мясников Михаил
СЕО, программист
Опыт вэб-разработки
2 года
89017963147



Савелий Захаров
Копирайтер
Студент ЖурФака



Павел Бородин
Копирайтер
Опыт 1 год на фрилансе



Новая парадигма контрактования

Проблема

Составление и согласование договоров – сложная (в том числе технически) и затратная процедура;

Часто упускаются важные условия договора, сложно выявить риски и адекватность условий;

Часто пропускаются сроки.

80 млрд. ₺
Рынок юр.услуг в РФ



4-8 млрд. ₺



иные юрисдикции
рынок
юридических
услуг в США:
16 млрд. \$

Источники:
Forbes
Catalyst Investors


	Наша сторона	Контрагент	
2.4	Выбор предмета осуществляется <input checked="" type="radio"/> Лизингодатель <input type="radio"/> Лизингополучатель	✓	Риски
7.3	Капитальный ремонт имущества осуществляется за счет <input checked="" type="radio"/> Лизингодатель <input type="radio"/> Лизингополучатель	⊗ Обсудить	
8.4	Размер неустойки за просрочку лизинговых платежей: <input type="text"/>	✓	Риски
9.5	Стороны, имеющие права проверять состояние предмете договора: <input checked="" type="checkbox"/> Лизингополучатель <input type="checkbox"/> Лизингодатель <input type="checkbox"/> Банк <input checked="" type="checkbox"/> Страховщик	✓	


[Подразумеваемые условия](#)


[Полный текст](#)


[Подписать](#)


[← К диалогам](#)

 Возможно ли оплата капитального ремонта за ваш счет?

 Момент

 В данной ситуации не вижу рисков. Можете согласиться на их условия

 Компания согласна

 Отлично!

	Наша сторона	Контрагент	
2.4	Выбор предмета осуществляется		
	<input checked="" type="radio"/> Лизингодатель	✓	Риски
	<input type="radio"/> Лизингополучатель		
7.3	Капитальный ремонт имущества осуществляется за счет		
	<input checked="" type="radio"/> Лизингодатель	⊗ Обсудить	
	<input type="radio"/> Лизингополучатель		



Подразумеваемые условия

Предмет лизинга остаётся в собственности лизингодателя (Контрагент) Ссылка

При налогообложении прибыли лизинговые платежи относятся к расходам, связанным с производством и (или) реализацией. Ссылка

Иные выдержки из НПА и обычаев Ссылка

Полный текст

Подписать



К диалогам



Возможна ли оплата капитального ремонта за ваш счет?

Момент



В данной ситуации не вижу рисков. Можете согласиться на их условия

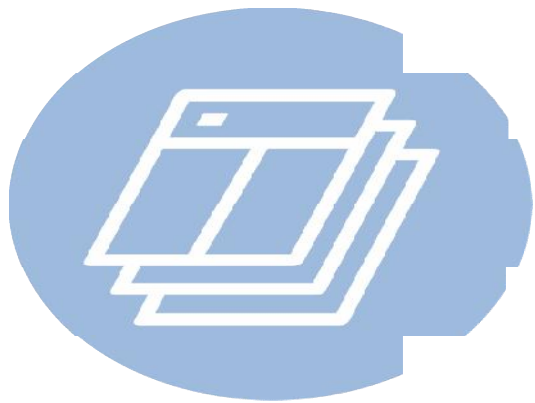


Компания согласна



Отлично!

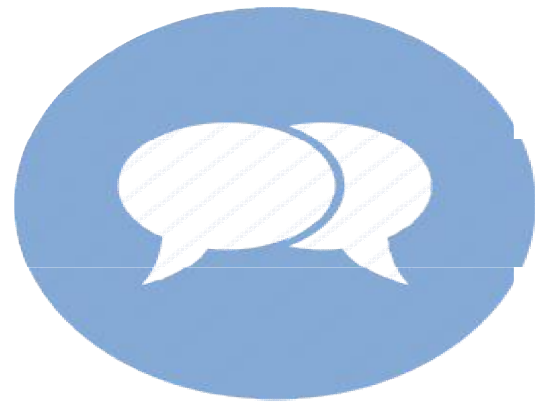
Функционал РАСТУМ



Маркетплейс шаблонов
и иных услуг



Возможность быстрого и
простого редактирования



Функциональный
чат

Функционал РАСТУМ



анализ рисков



согласование и
подписание договора
всеми сторонами на
одном сайте



уведомления о сроках

Клиент минимизирует риски и выигрывает время

Введите текст для поиска...

Договор	Сроки	Контрагент	Уведомления
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input checked="" type="checkbox"/>
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input checked="" type="checkbox"/>
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input checked="" type="checkbox"/>
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input checked="" type="checkbox"/>
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input type="checkbox"/>
Договор оказания услуг №104	Оплата до 22.08.2018 Принятие до 20.07.2018	ООО «РОГА»	<input type="checkbox"/>



Клиент

Диверсификация клиентов через тарифные планы и гибкую систему микротранзакций

Основной сегмент - B2B/юристы компаний

Система монетизации нацелена на ускоренную конверсию пользователя в платящего клиента

Планы развития

Подразумеваемые условия (закон, обычаи)

Смарт-контракты

Новые юрисдикции

Функция расторжения

Мобильные платформы



Новая парадигма договорной работы



Прорывной сервис, не имеющий аналогов



Возможность эффективной монетизации



Подлесных Константин
Практикующий юрист
Базовое знание программирования
89645256395
mr.alfredp@mail.ru



Личный официант и ресторанный критик в твоём телефоне

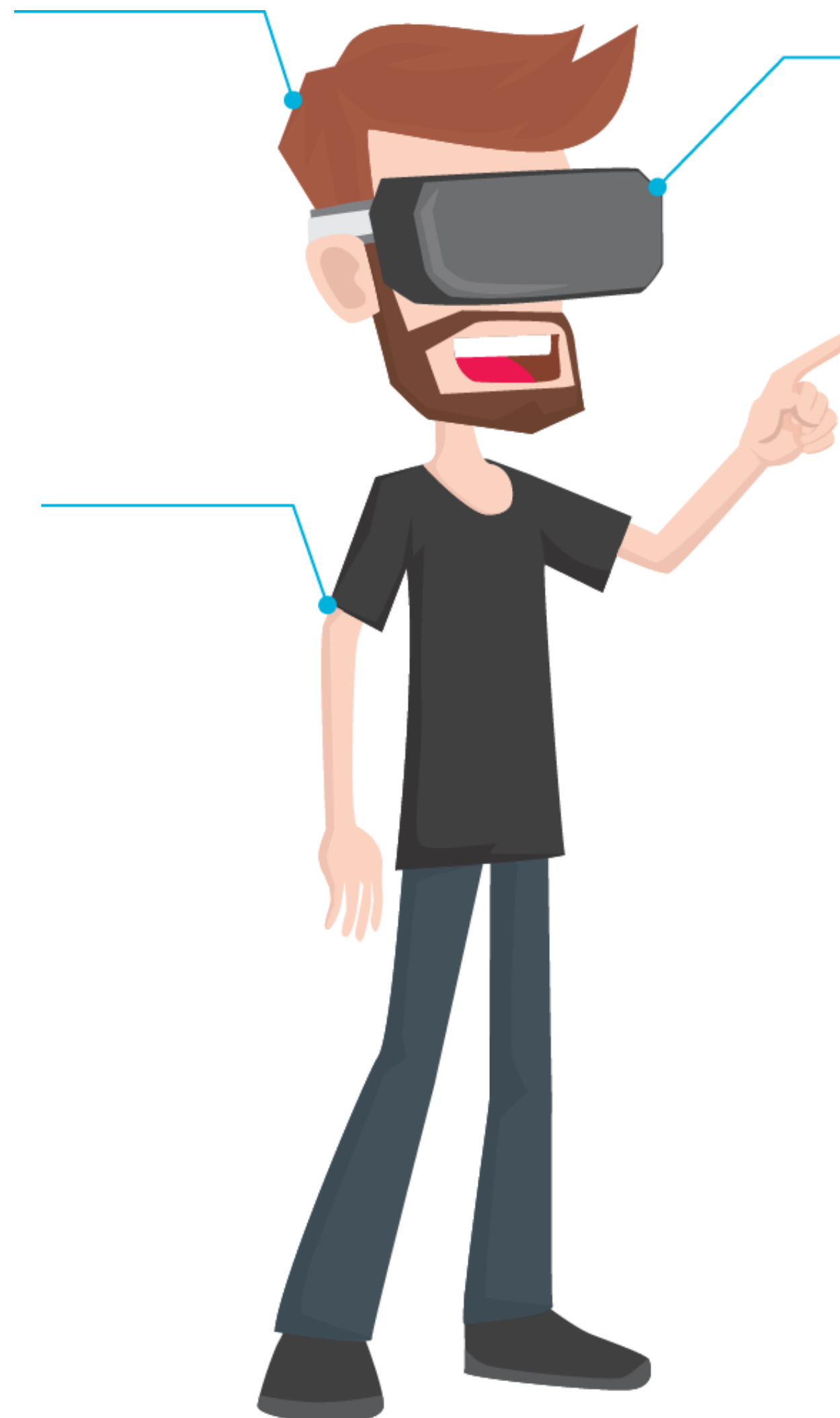


La'ficient представляет собой мобильное приложение по онлайн заказу, бронированию, обслуживанию и подбору заведений, создающее уникальный опыт взаимодействия пользователя со сферой общественного питания

La'ficiant направлен на поколения X и Y

Предпочитают наслаждаться жизнью и получать «все и сразу»

Составляют около 45% населения РФ



Открыты новым технологиям

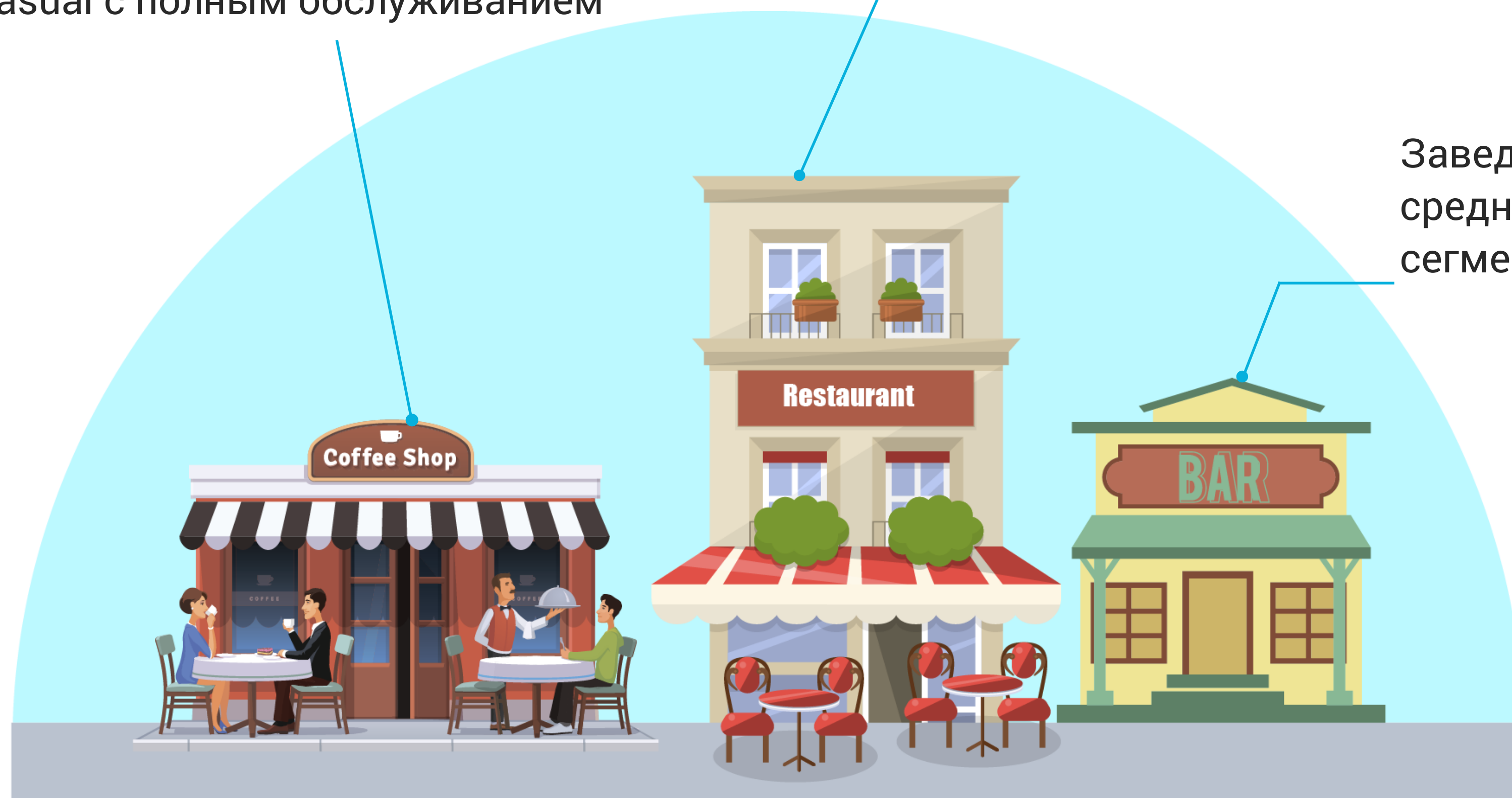
Возраст от 16 до 35 лет

Кроме того, La'ficiant предназначен и для B2B сегмента

Заведения типов: fine dining
(нижний сегмент), casual dining и
fast casual с полным обслуживанием

Заведения общепита
в крупнейших городах

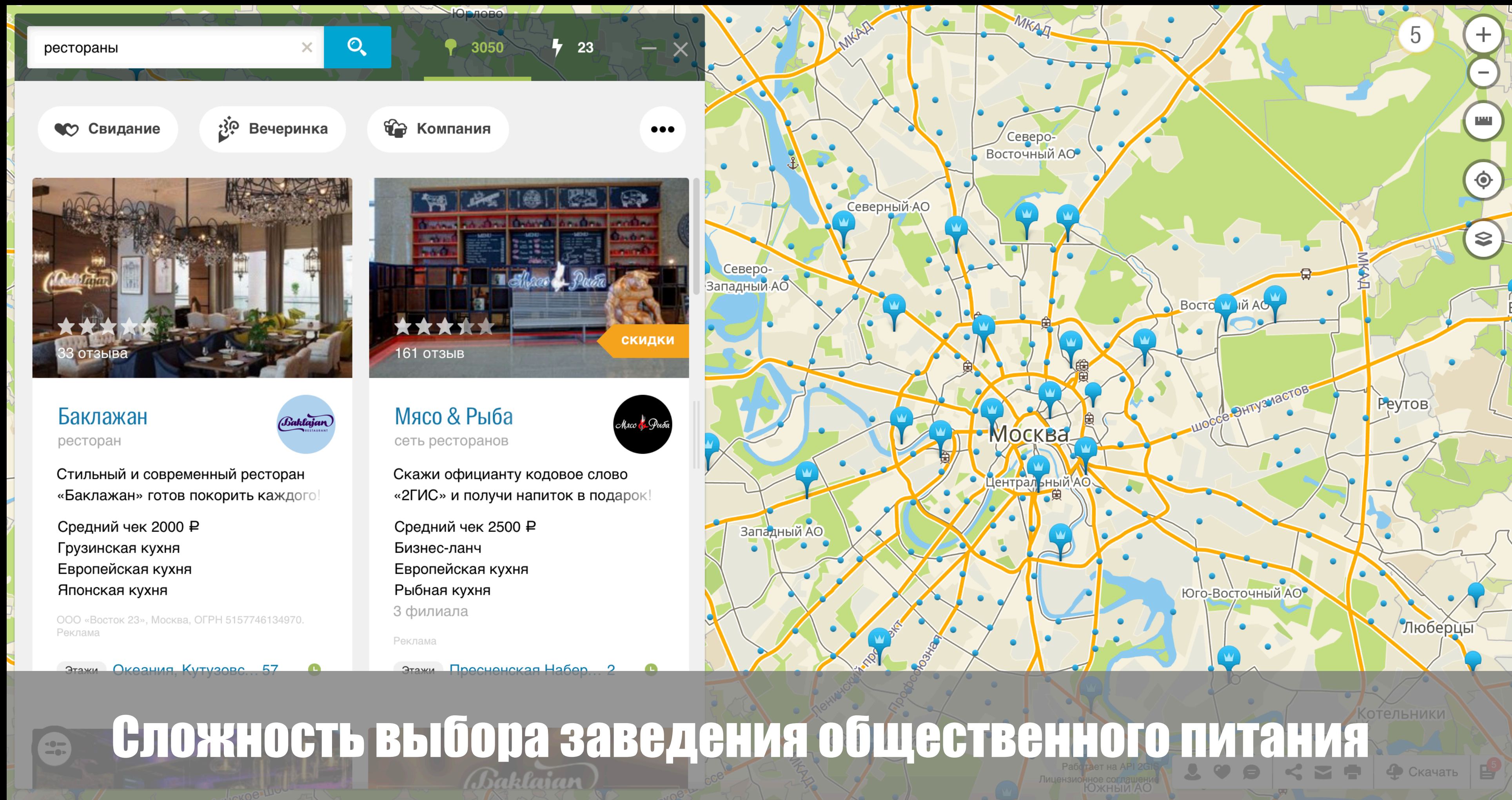
Заведения
среднеценового
сегмента



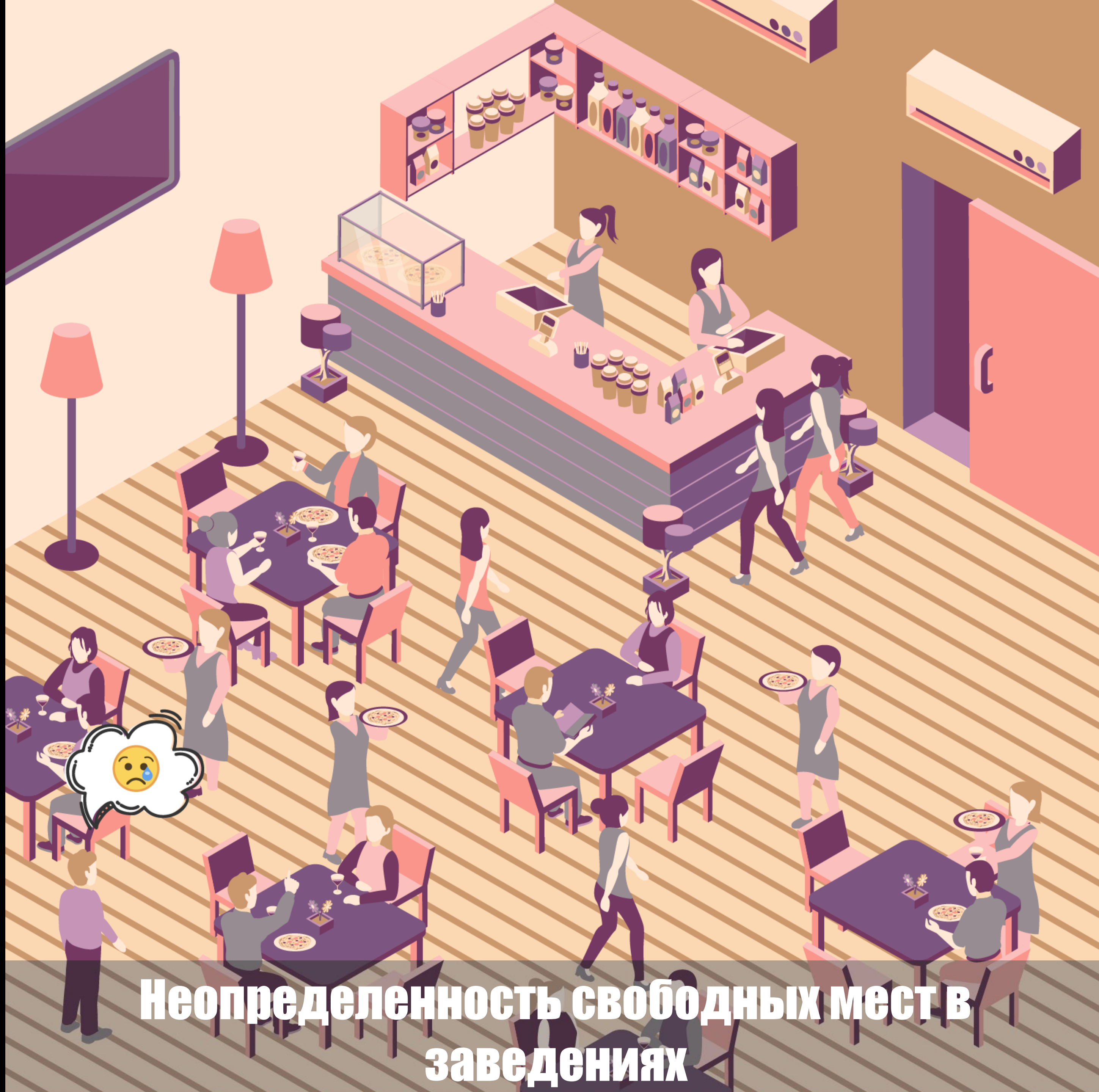
С какими проблемами сталкиваются посетители заведений общественного питания?



Долгое время ожидания заказа

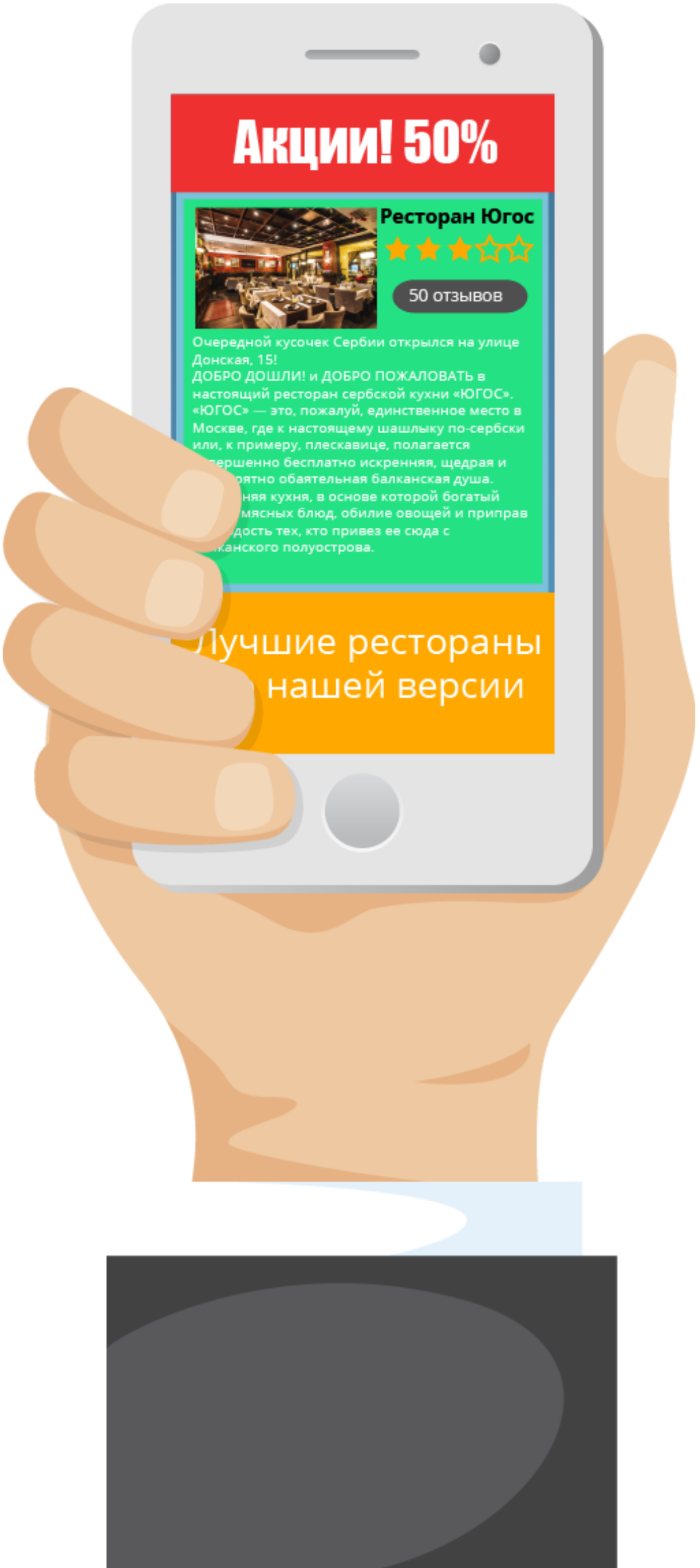


Сложность выбора заведения общественного питания

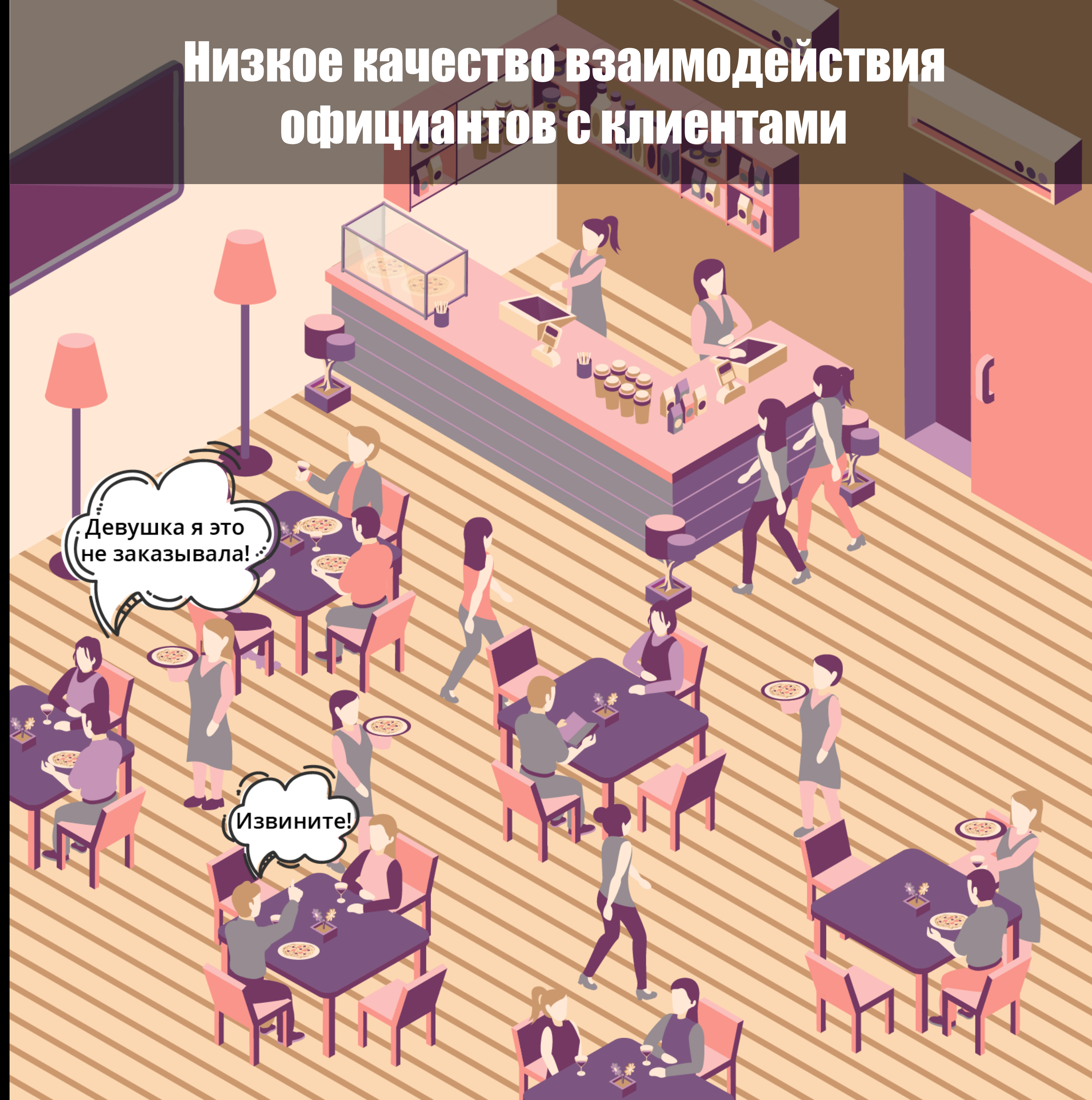


Неопределенность свободных мест в заведениях

Низкая проработка UX в существующих альтернативах



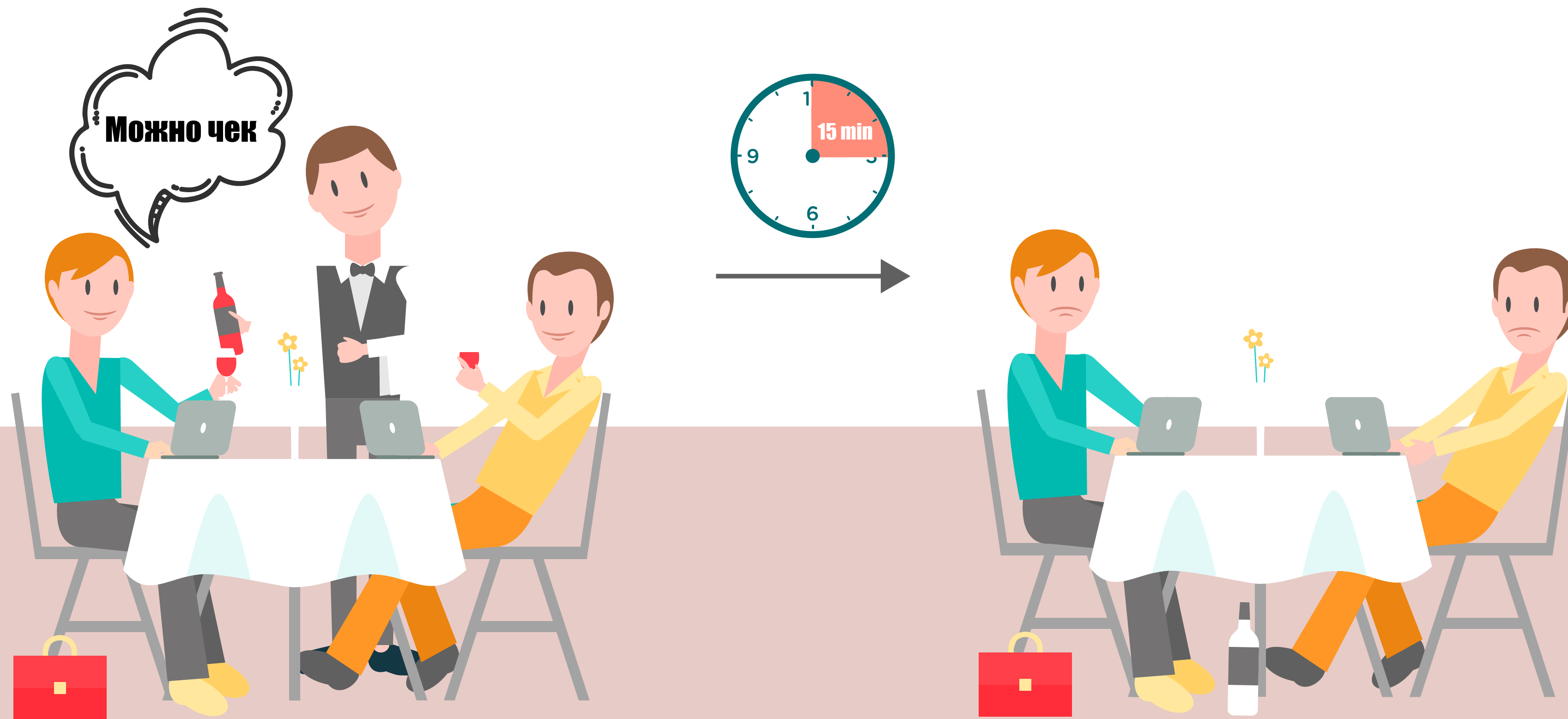
Низкое качество взаимодействия официантов с клиентами



Девушка я это не заказывала!

Извините!

Долгое ожидание оплаты заказа



Неопределенность предстоящих заказов

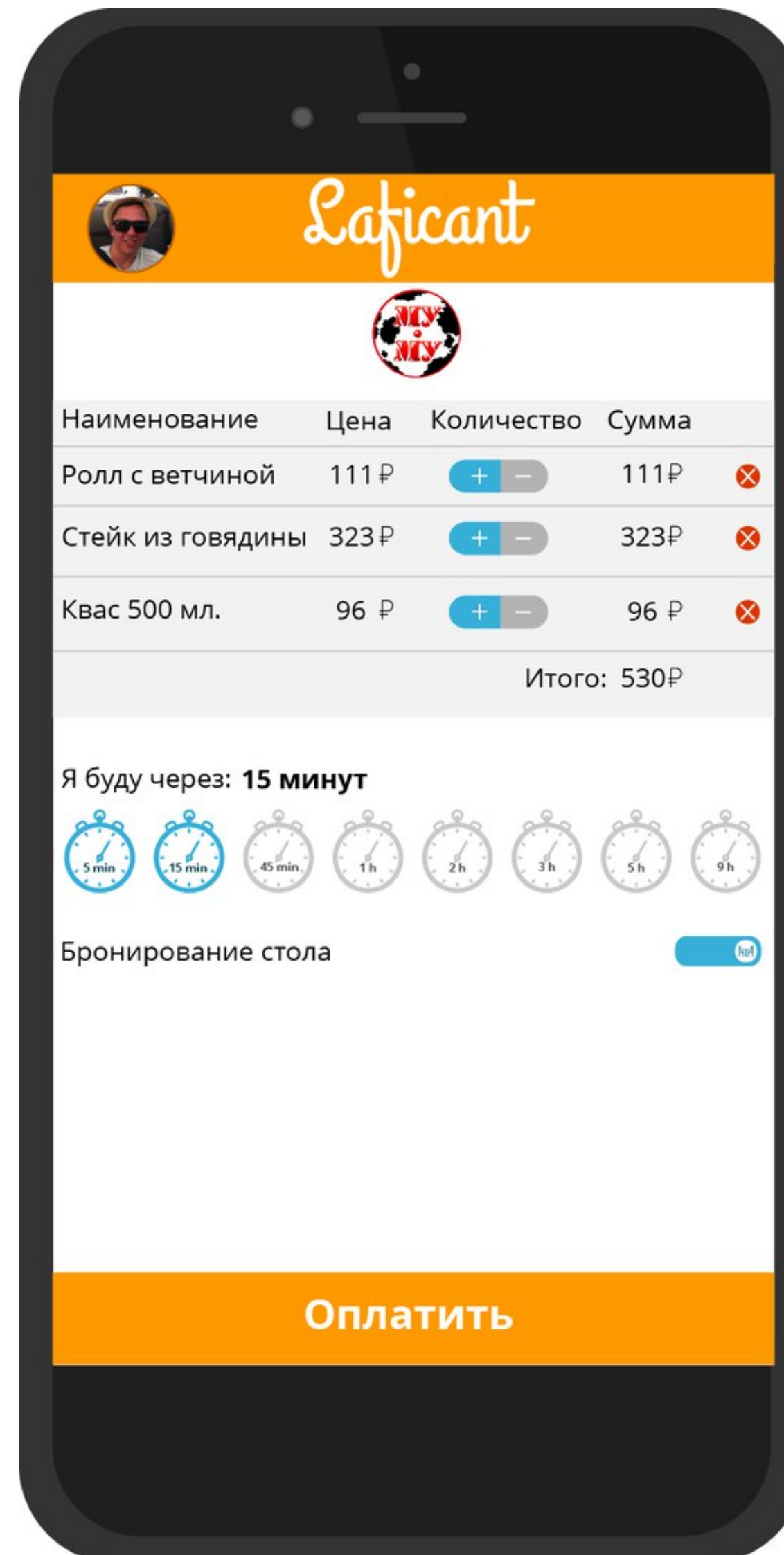


Сложность определения качества работы официанта

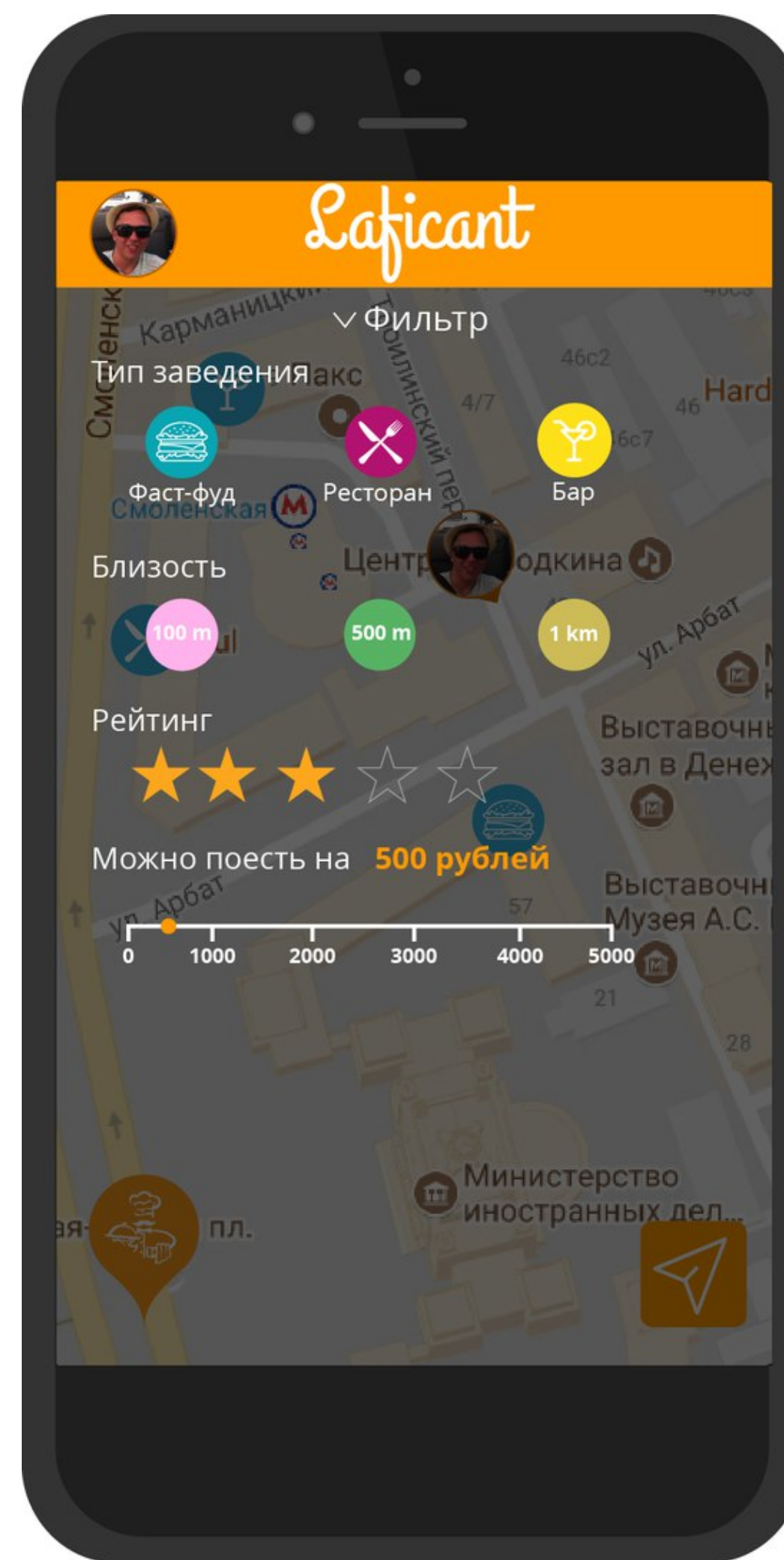
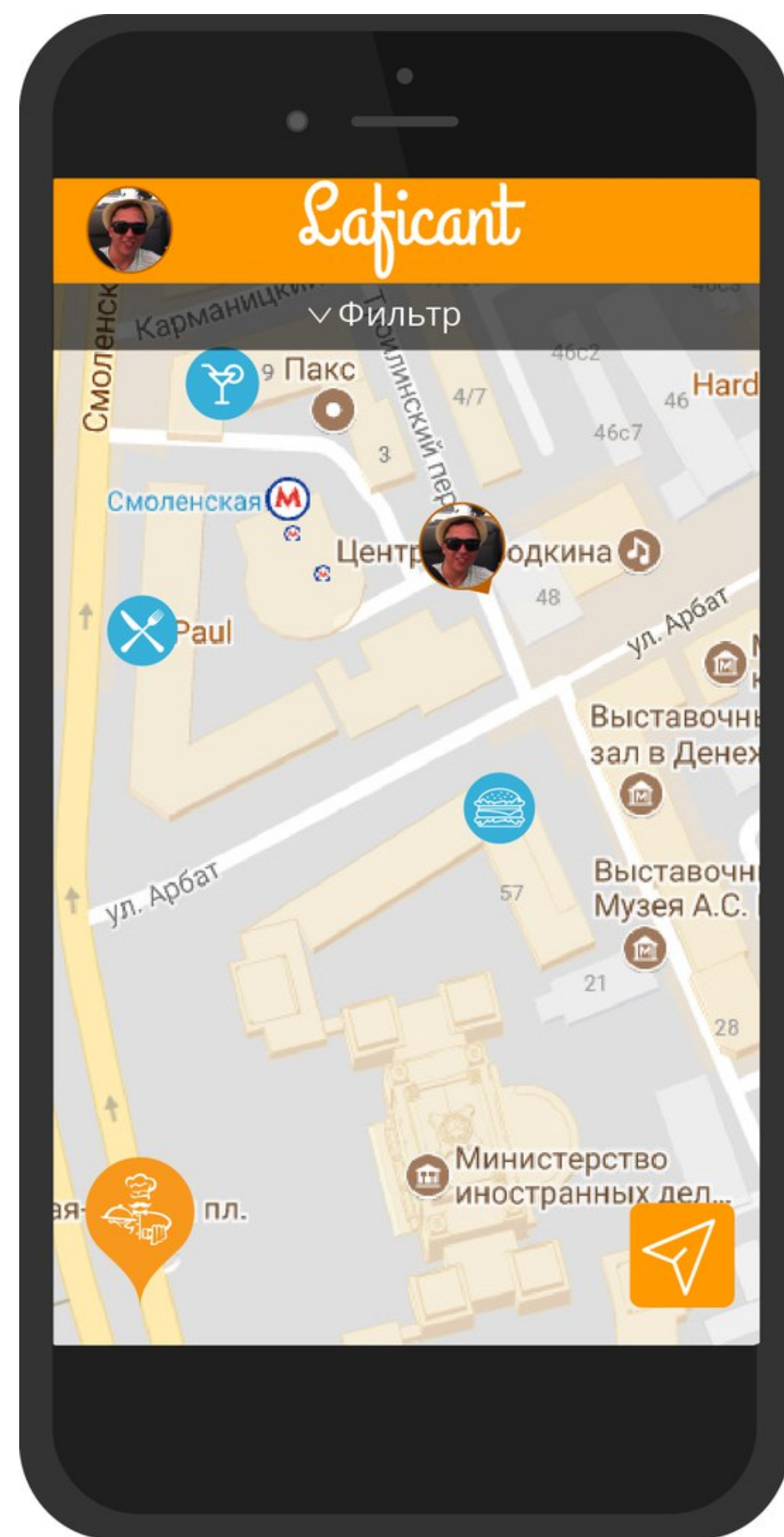


Как La'ficiant решает данные проблемы

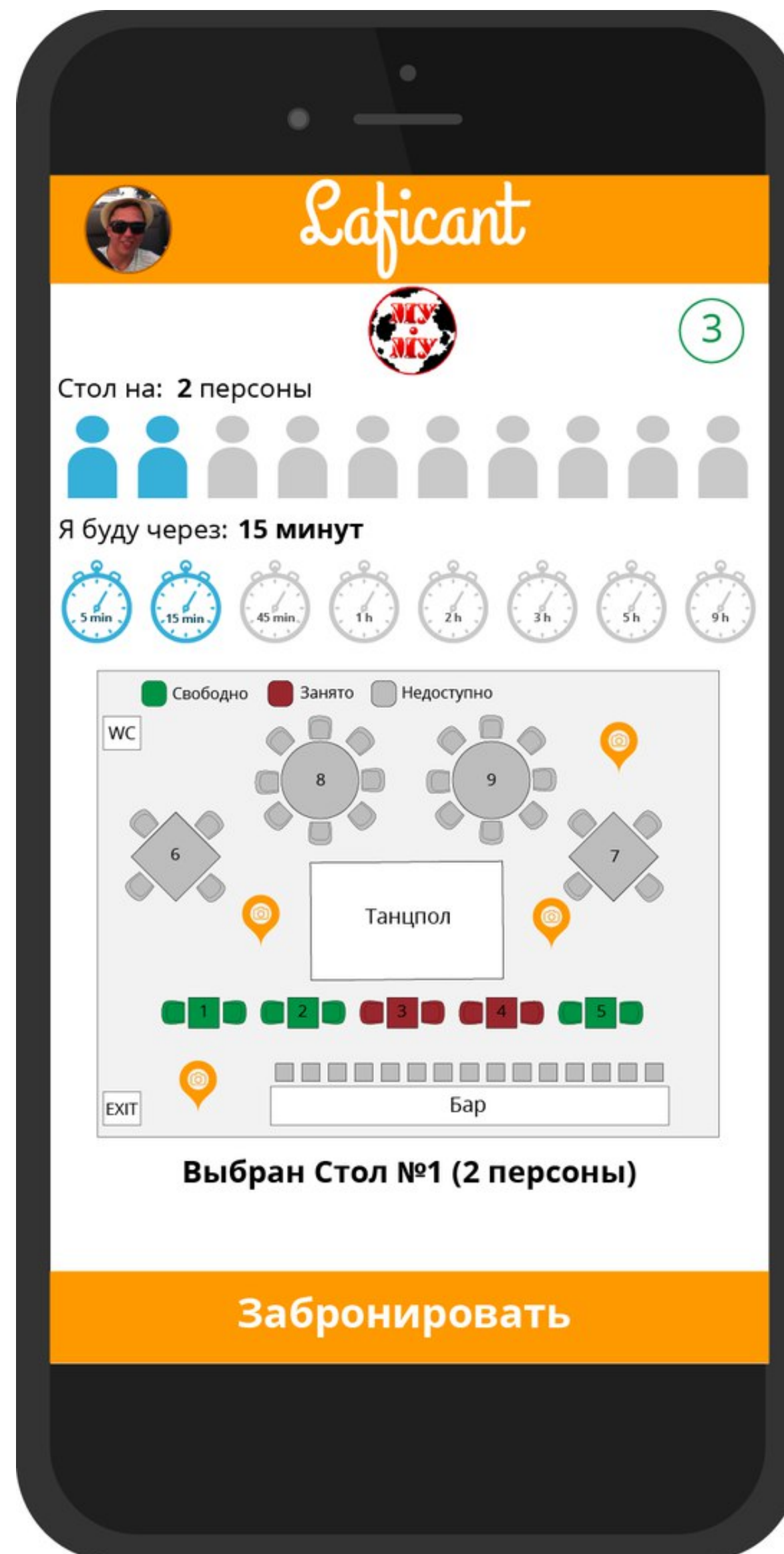
Формирование заказа в онлайн режиме и обозначение времени прихода посетителя



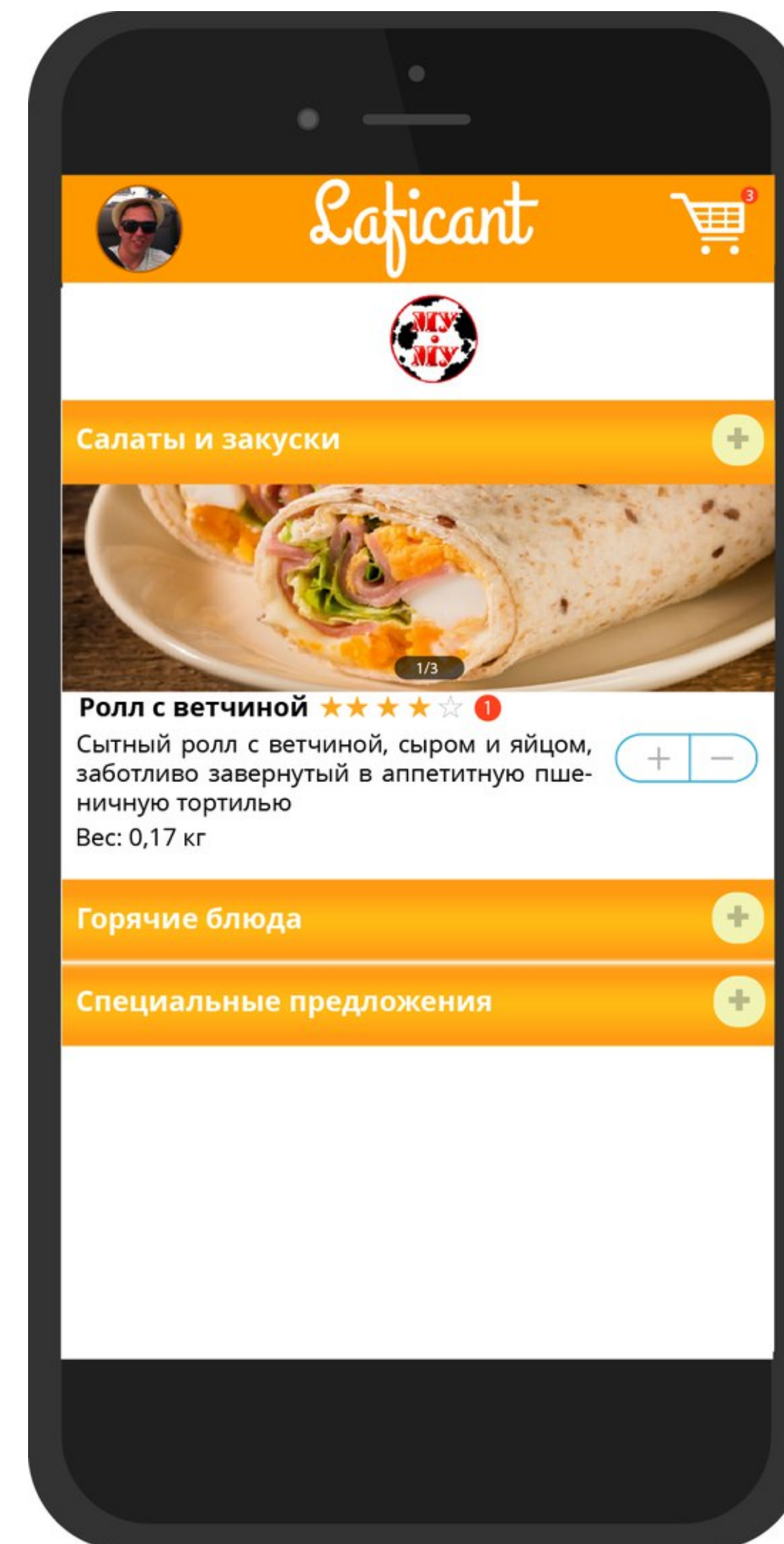
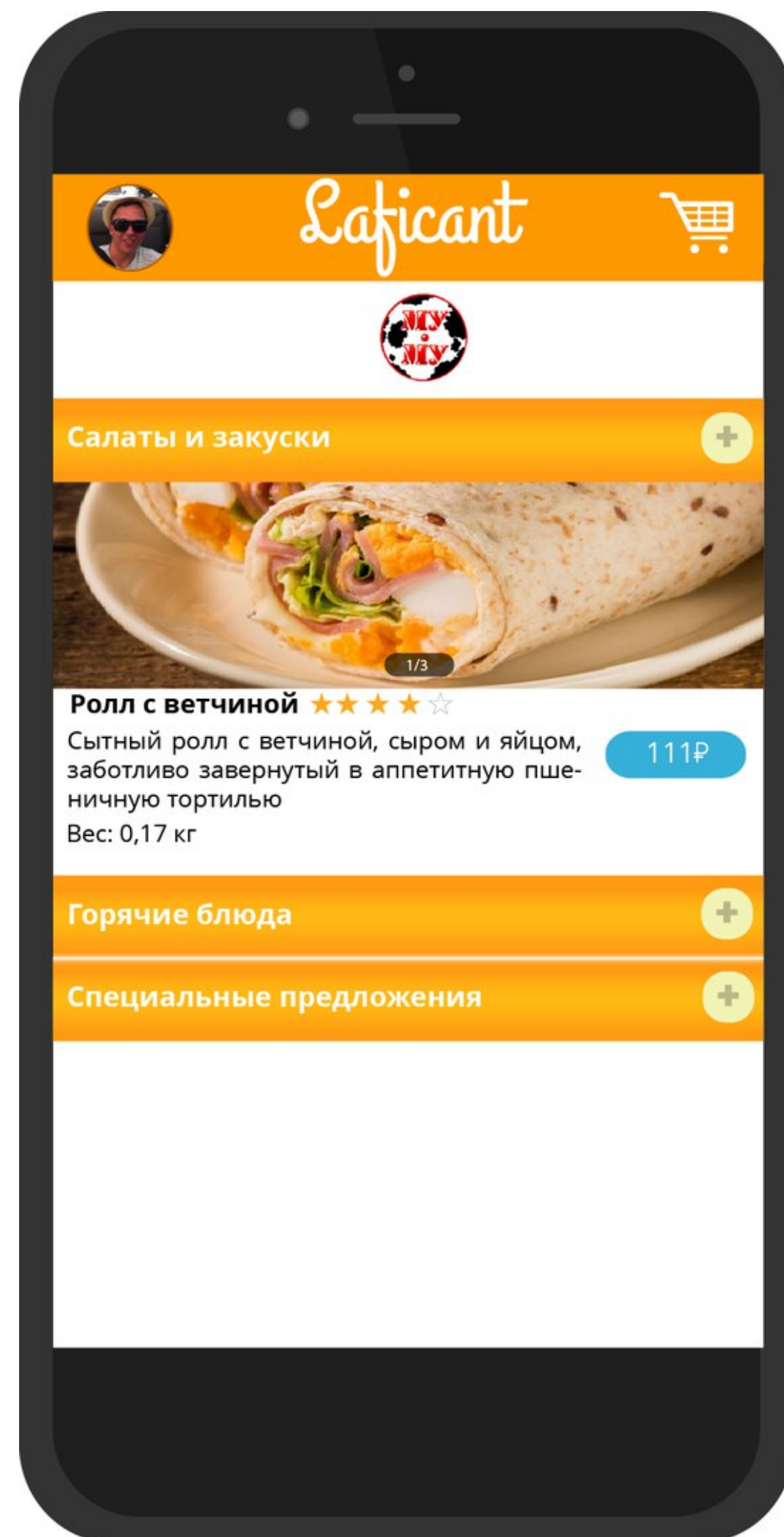
Интерактивная карта с местами нахождения заведений



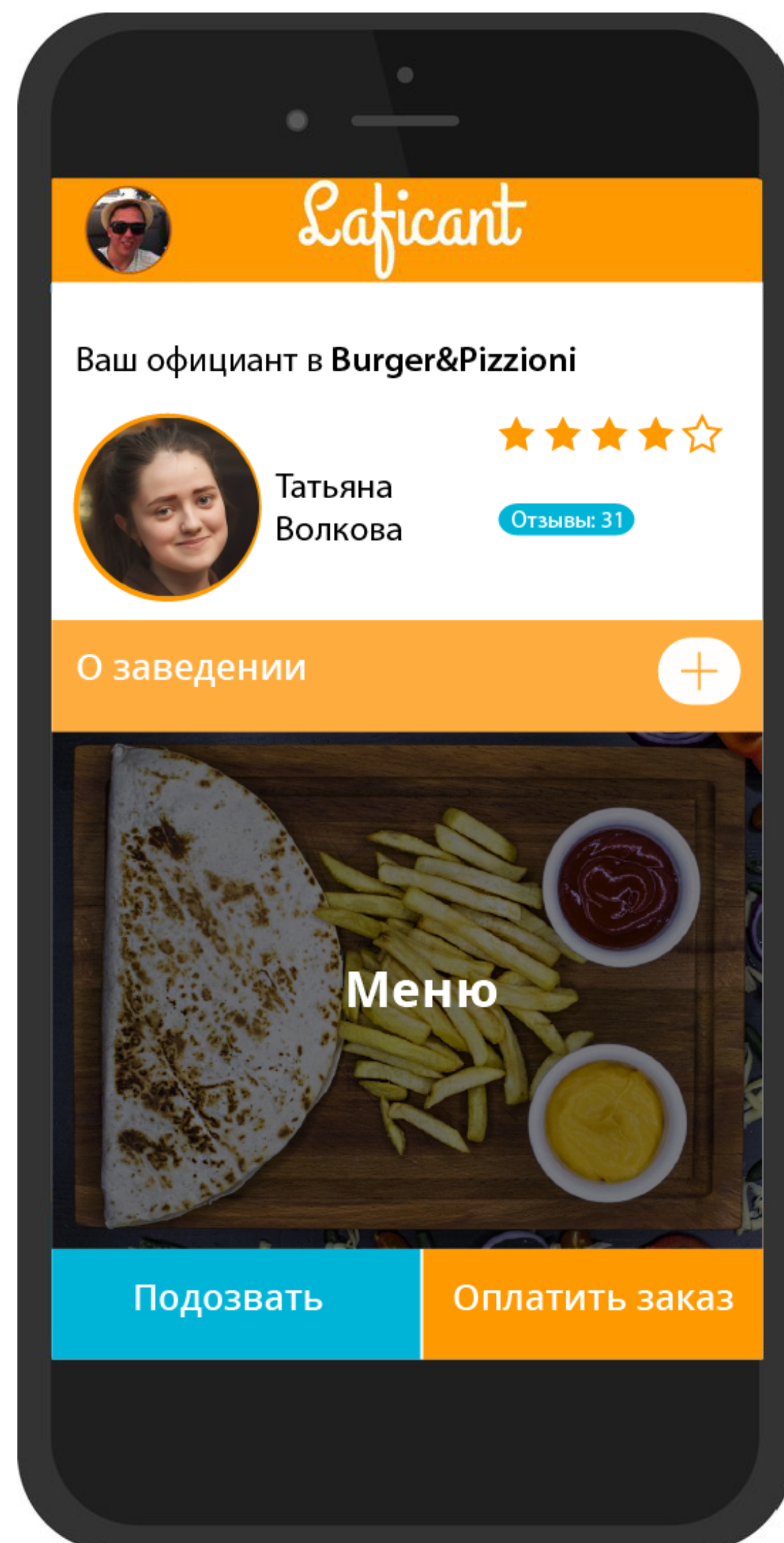
Система онлайн бронирования мест со схемой зала



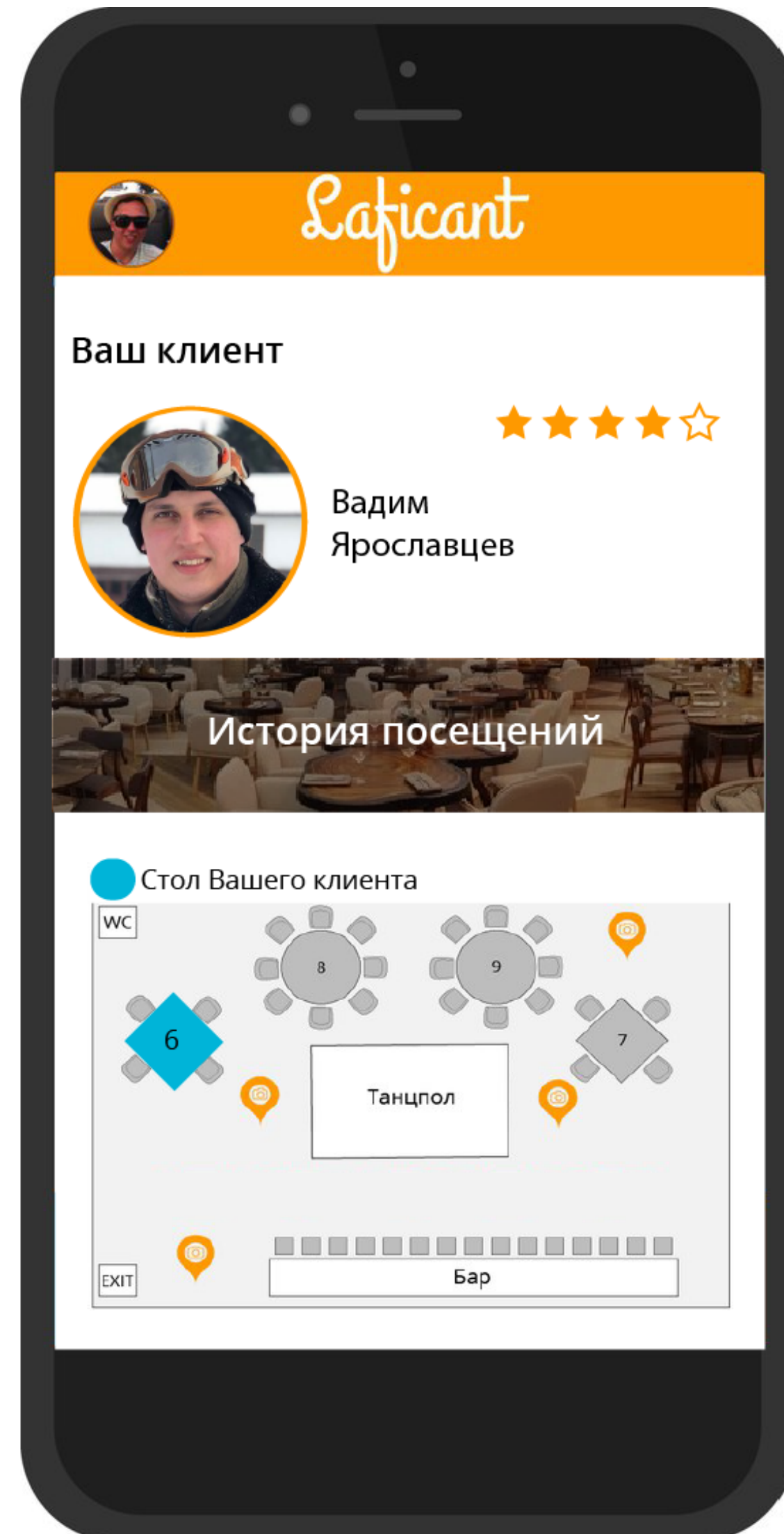
Обновление меню заведений с упором на совершенствование UX и UI



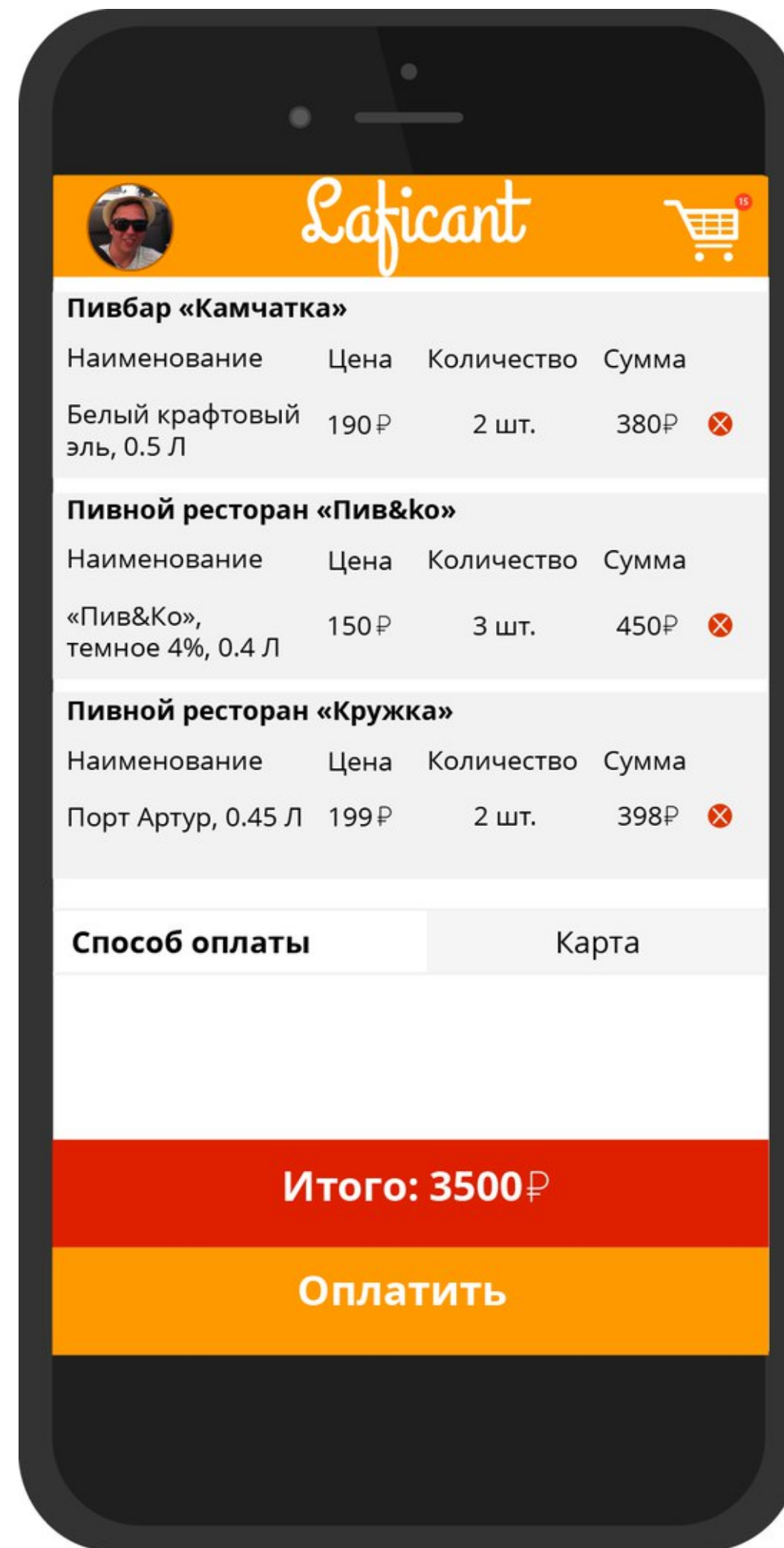
Кнопка вызова официанта, его идентификация и система оценки



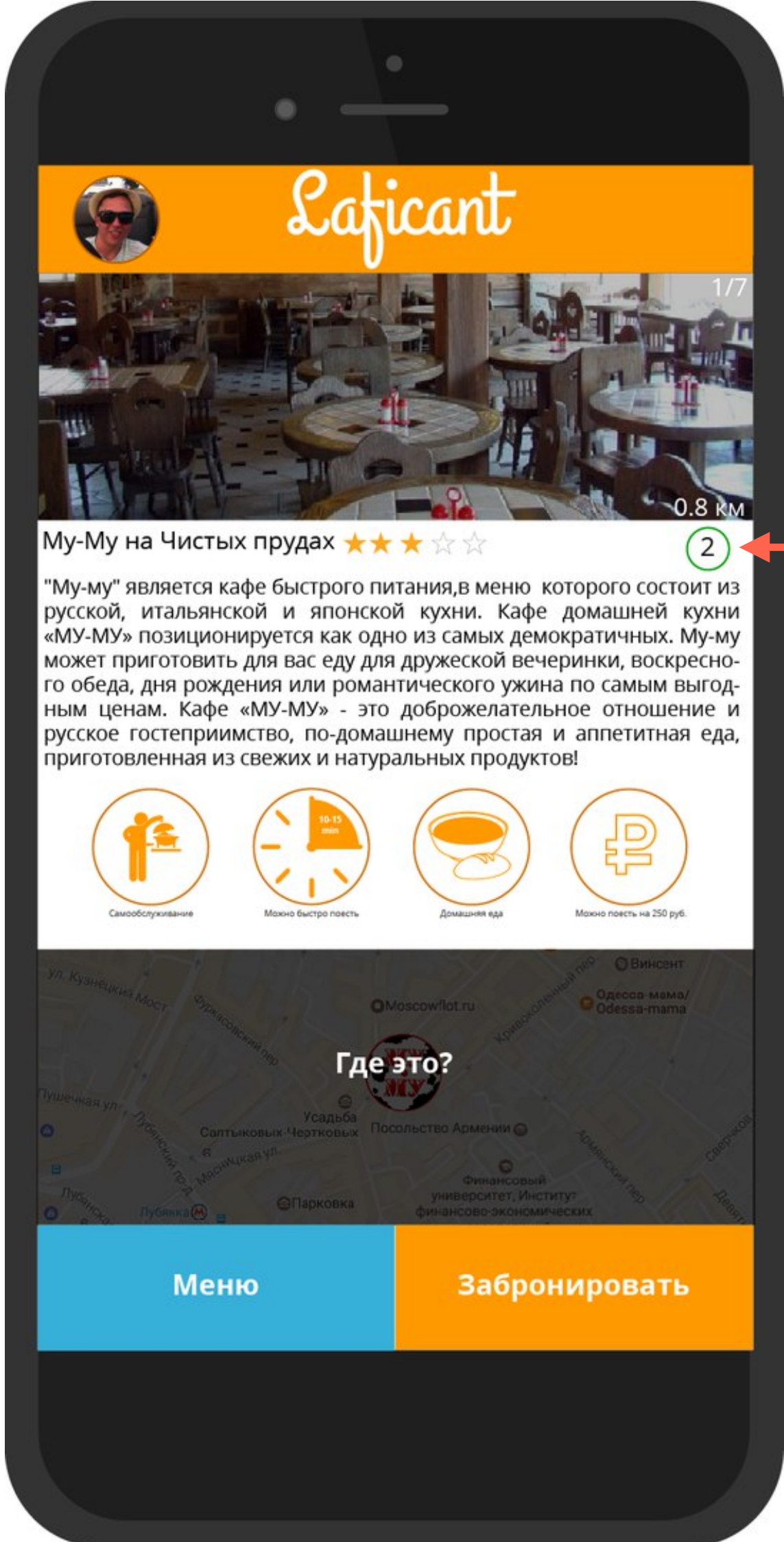
Отдельное решение для обслуживающего персонала с целью идентификации пользователя



Онлайн оплата заранее сформированного заказа

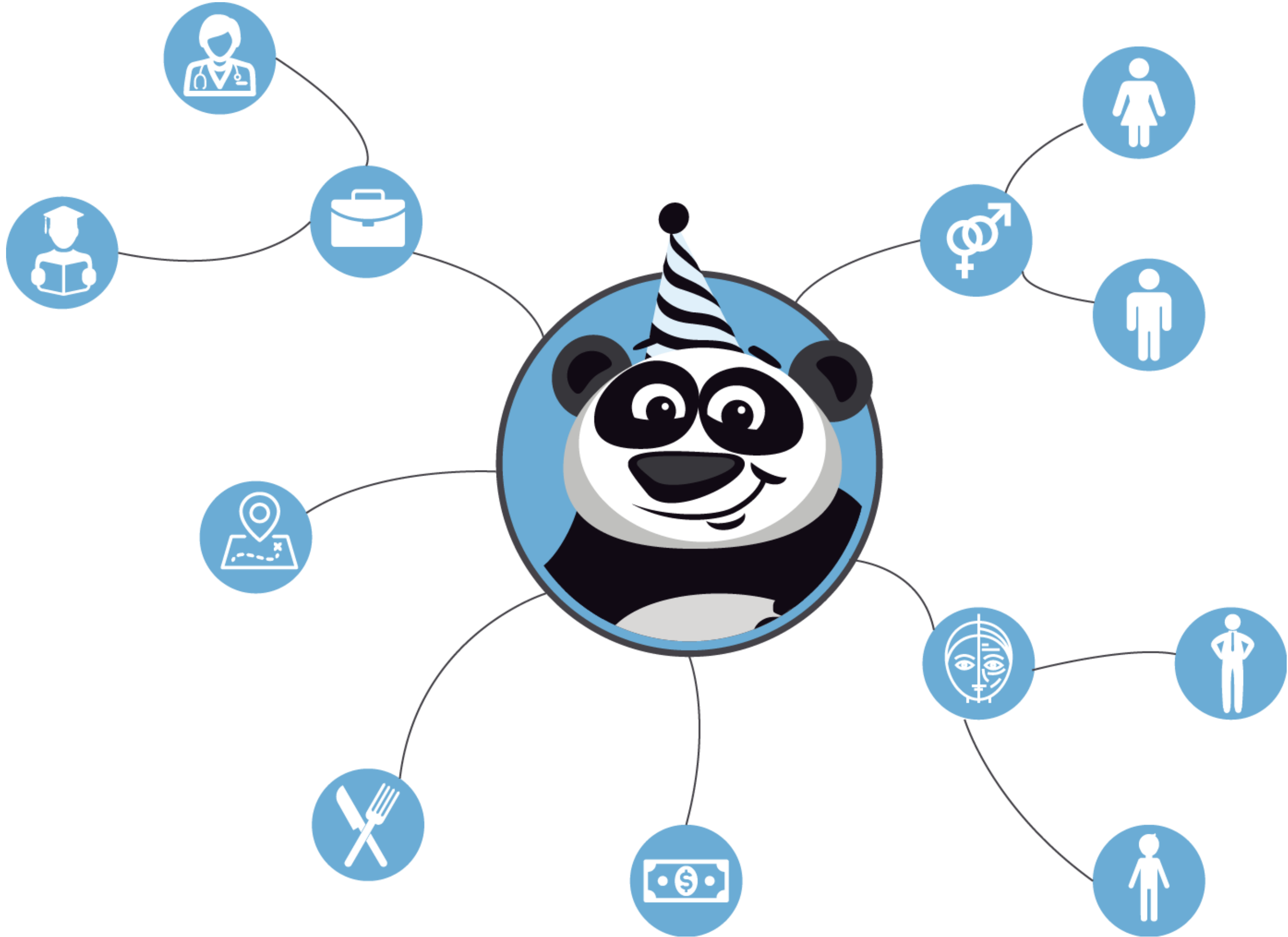


Система мониторинга загрузки заведений



**Какое уникальное предложение предлагает La'ficiant
для пользователей?**

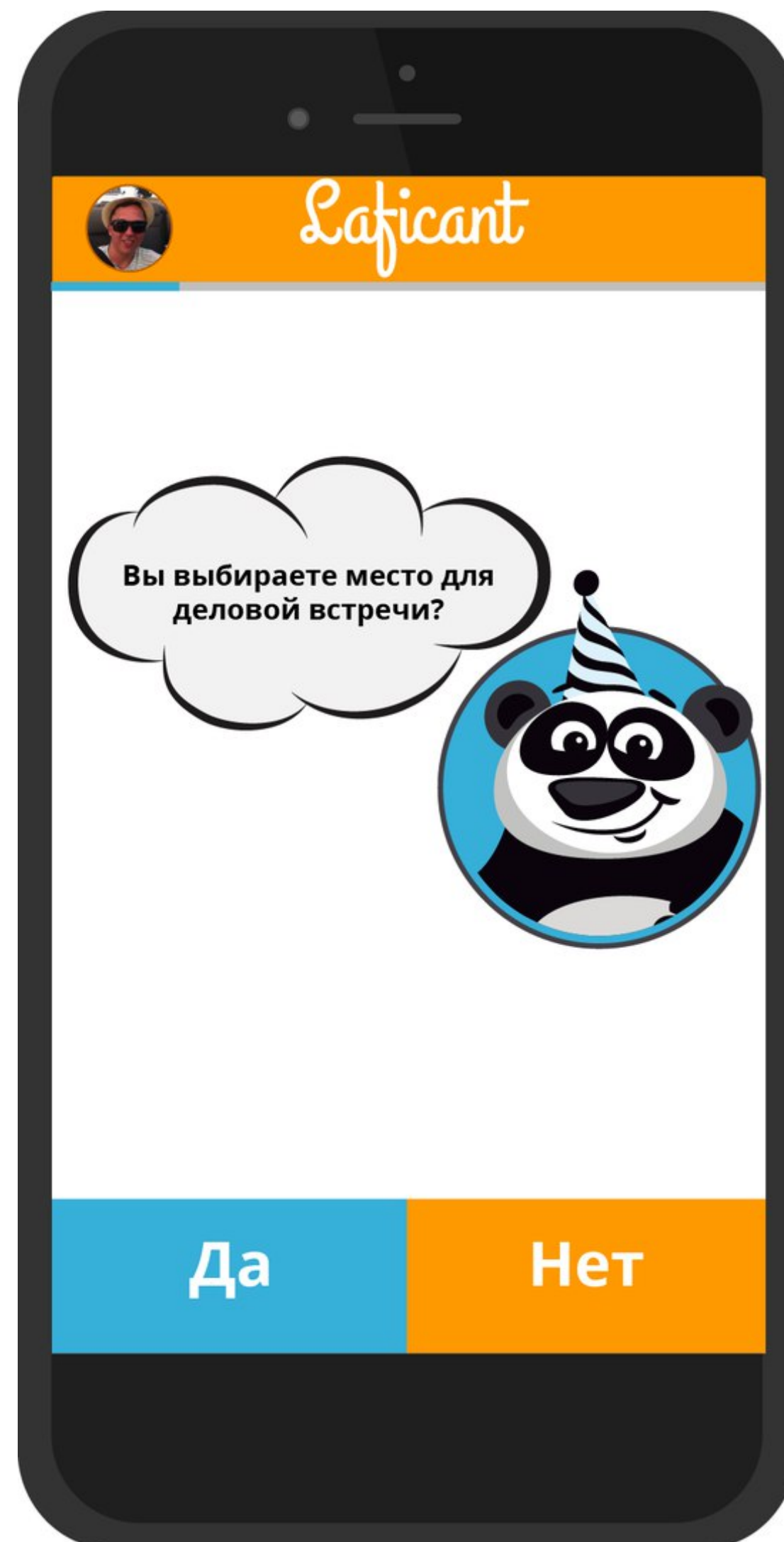
Интеллектуальная система подбора заведений на основе машинного обучения



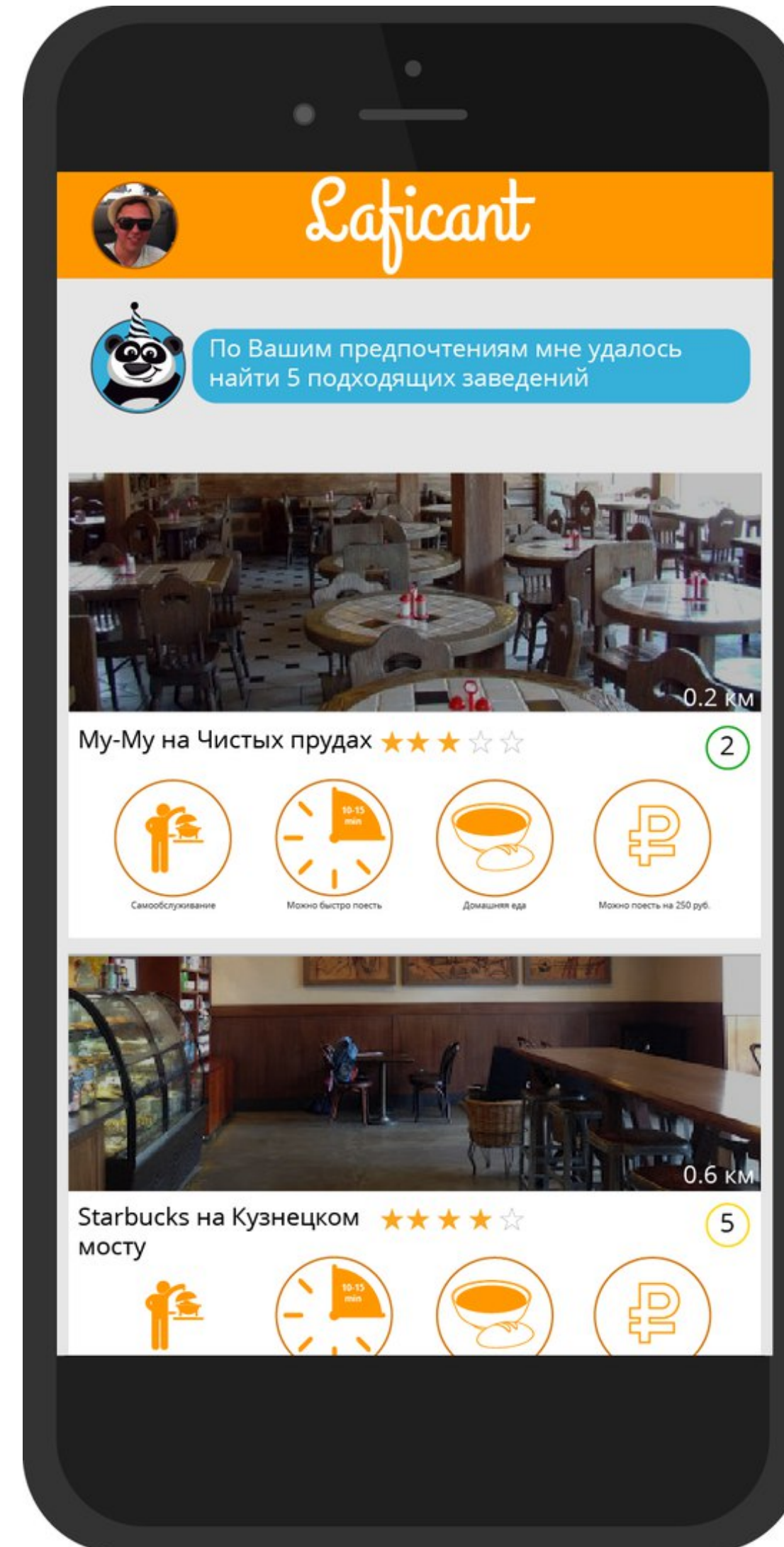
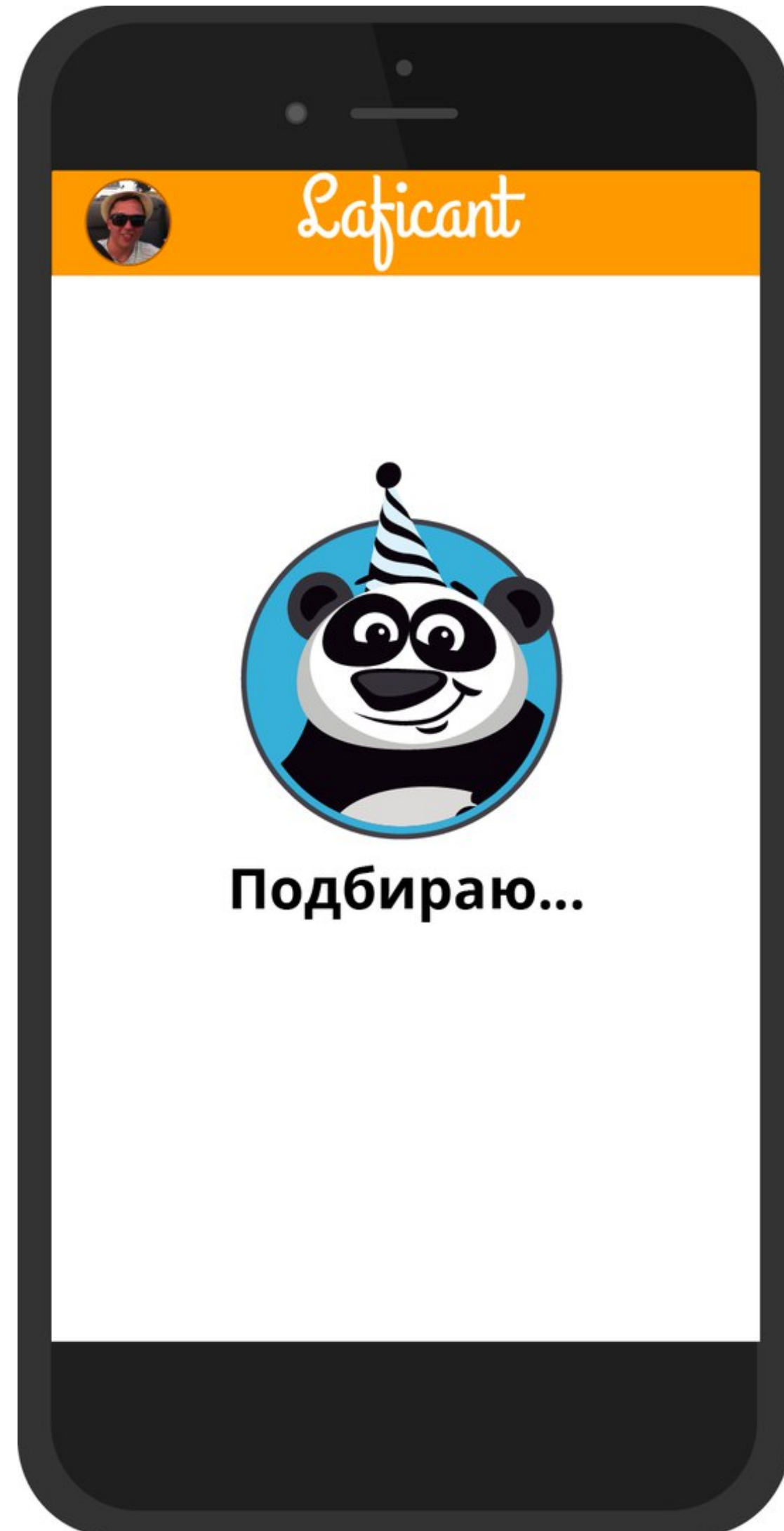
Пользователь определяет самостоятельно ряд параметров



Система задает уточняющие вопросы



И выдает подходящие варианты для пользователя



0 монетизации...

Подписка+Реклама=Монетизация

Подписка+Реклама=Монетизация

Подписка+Реклама=Монетизация

35-40 тыс. руб.

Месячная подписка для заведений

Наши конкуренты

Поисковые системы



Приложения онлайн бронирования



Информационные порталы



Системы автоматизации заведений



Каналы продвижения

B2B



Выставки и конференции



Статьи в специализированных журналах и сайтах



Прямые коммуникации с рестораторами

B2B



Выставки и конференции



Статьи в специализированных журналах и сайтах



Прямые коммуникации с рестораторами

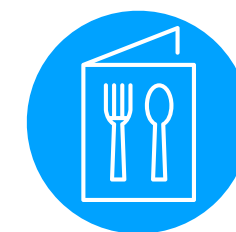
B2C



Социальные сети



«Сарафанное радио»



Реклама в заведениях

Изменим индустрию общественного питания!



Вадим Ярославцев



Финансовый университет, 4 курс



Коммуникации



v.yarik88@mail.ru



8 (985) 857-73-92



Всеволод Коротков



Финансовый университет, 4 курс



Внутренняя организация



korotkov_seva@mail.ru



8 (916) 076-50-00